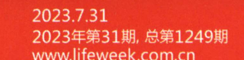
2023.7.31
2023年第31期，总第1249期
www.lifeweek.com.cn

三联生活周刊

那些迷人的小饭馆

玉溪 苏州 台州



生活·讀書·新知 三联书店编辑出版
国内统一刊号：ISSN1005-3603
CN11-3221/C
邮发代号：82-20 定价：¥15元

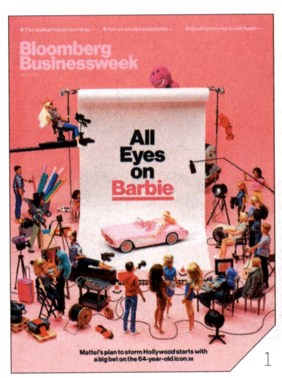

如需注册WHISPERS 请下载并致电
森那美汽车集团 劳斯莱斯授权经销商
销售电话：+86 21 6386 0288
售后电话：+86 21 5159 6288



《经济学人》2023.7.15

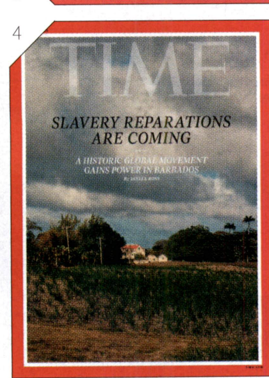
特朗普回归

特朗普很可能赢得 2024 年共和党总统候选人提名。他提出了修建边境墙、提高对盟友和竞争对手的关税、实施一系列减税措施等政策主张。与此同时，美国公务员高层有上千个空缺岗位，美国优先主义者将把对特朗普的忠诚作为岗位候选人的入选条件之一。《经济学人》认为，如果特朗普赢得提名，许多美国人会丧失对制度和法治的信任，这个国家将会更加分裂。

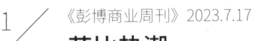








1 2 3 4



1 《彭博商业周刊》2023.7.17

芭比热潮

《芭比》是一部以芭比娃娃玩具为原型的喜剧电影，表达了反父权性别意识、肯定女性主义的主题。去年，芭比的明星照片风靡网络，引发了一股芭比粉的流行潮，同时，该电影的预告片也在社交媒体上被广泛观看和热烈分析，这为芭比娃娃制造商美泰公司贡献了1/3的销售额。过去，很少有以女性为目标观众的大制作电影。在制作成本达到 1 亿美元的电影中，以女性为目标观众的只有 6%。

2 《新科学人》2023.7.15

减肥药

2021 年，Wegovy 作为一种减肥辅助剂在美国上市，其中文名为司美格鲁肽。因其惊人的减肥效果，司美格鲁肽一度供不应求。该药物通过触发胰岛素的释放，减缓食物通过肠道的速度，使人体产生饱腹感，达到抑制食欲的效果，它被证明能在一年内使人的体重减轻 15%，并有助于糖尿病的治疗。但是，服用减肥药可能会破坏人们在饮食和锻炼方面养成的良好习惯，使人们忽视导致肥胖的根本原因。

4 《巴伦周刊》2023.7.17

投资市场复苏

与人工智能相关的股票推动标普 500 指数在 2023 年直线上涨 19%，将该指数从去年的暴跌中拯救出来。其中，英伟达的股价今年已经翻了两倍，且还有上升空间。人工智能似乎已经成为投资界的香饽饽，但分析师认为，市场在许多方面都已全面复苏，医药、零售、金融等领域的市值都被低估了。

4 《时代》2023.7.24

奴隶制赔偿

巴巴多斯位于东加勒比海小安的列斯群岛最东端，是一个地域狭小、以非洲人后裔为主要居民的国家。巴巴多斯曾被英国殖民近 400 年，通过制糖为英国人创造了大量的财富。过去两年，巴巴多斯政府向英国议员理查德·德拉克斯寻求赔偿。德拉克斯的祖先是参与殖民巴巴多斯的第一批英国人之一。此举使得加勒比共同体 15 个国家向 10 个欧洲国家要求奴隶制赔偿的主张引发关注。目前，英国拨出了 1 亿英镑来解决种族不平等问题。



22 封面故事

那些迷人的小饭馆

玉溪 苏州 台州





封面摄影：蔡小川

2023年第31期，总第1249期，2023年7月31日出版。



www.lifeweek.com.cn

主管 / 主办 Published by

主管：中国出版传媒股份有限公司　主办：生活·读书·新知三联书店有限公司　出版：三联生活传媒有限公司

总编辑 Publisher
宋志军 Song Zhijun

副总编辑 Deputy Publisher
何奎 He Kui

主编 Editor-in-chief
李鸿谷 Li Honggu

副主编 Deputy Editor-in-chief
吴琪 Wu Qi　曾焱 Zeng Yan

主编助理 Associate Editor-in-chief
陈赛 Chen Sai

采编中心 Editorial Center
资深编辑 Senior Editor
陈晓 Chen Xiao
资深主笔 Senior Editor
邢海洋 Xing Haiyang　谢先凯 Xie Xiankai　袁越 Yuan Yue
蒲实 Pu Shi　杨璐 Yang Lu　徐菁菁 Xu Jingjing
薛巍 Xue Wei
主笔 Editor
丘濂 Qiu Lian　苗千 Miao Qian　黑麦 Hei Mai
王海燕 Wang Haiyan　张星云 Zhang Xingyun　王珊 Wang Shan
黄子懿 Huang Ziyi　钟和晏 Zhong Heyan　张从志 Zhang Congzhi
薛芃 Xue Peng
资深摄影 Senior Photography
蔡小川 Cai Xiaochuan　张雷 Zhang Lei　黄宇 Huang Yu
主任记者 Senior Reporter
吴丽玮 Wu Liwei　孙璐璐 Sun Lulu　杨丹 Yang Dan
孙若茜 Sun Ruoxi　艾江涛 Ai Jiangtao　刘畅 Liu Chang
董莹洁 Dong Yingjie　陈璐 Chen Lu　吴淑斌 Wu Shubin
于楚众 Yu Chuzhong
记者 Reporter
李秀莉 Li Xiuli　李晓洁 Li Xiaojie　魏倩 Wei Qian
印柏同 Yin Baitong　肖楚舟 Xiao Chuzhou　张宇琦 Zhang Yuqi
彭丽 Peng Li
新媒体事业部 New Media Department
总监 Director
王海燕 Wang Haiyan
资深运营 Senior Operator
李殊同 Li Shutong　何枫 He Feng
运营 Operator
田慧敏 Tian Huimin　冉佳宁 Ran Jianing　谢永洁 Xie Yongjie
刘姝颖 Liu Shuying

专栏作家 Columnist
朱伟 Zhu Wei　张斌 Zhang Bin　朱德庸 Zhu Deyong
卜键 Bu Jian　唐克扬 Tang Keyang

特约插画师 Special Illustrator
范薇 Fan Wei

视觉设计中心 Vision Design Center
视觉总监 Visual Director
邹俊武 Zou Junwu
设计总监 Design Director
王小菲 Wang Xiaofei
美术编辑 Art Editor
黄罡 Huang Gang　刘畅 Liu Chang
图片副总监 Deputy Photo Director
覃柳 Qin Liu
图片编辑 Photo Editor
陈喆 Chen Zhe　韩雅丽 Han Yali
编务总监 Coordination Director
程昆 Cheng Kun

三联生活传媒有限公司 Sanlian Life Media Co., Ltd.
总经理 General manager
李鸿谷 Li Honggu
副总经理 Deputy General manager
李伟 Li Wei　吴琪 Wu Qi　曾焱 Zeng Yan
总经理助理 Associate General manager
贾冬婷 Jia Dongting

经营拓展部 Business Development Department
总经理 General manager
李伟 Li Wei

广告部 Advertising Department
总监 Director
连华伟 Lian Huawei
副总监 Deputy Director
孟蕾 Meng Lei　施进 Shi Jin
生活市集事业部 LIFE Market Department
总监 Director
李晔 Li Ye
生活实验室事业部 LIFELAB Department
总监 Director
刘刚 Liu Gang
定制内容部 Branded Content Department
总监 Director
沈艺超 Shen Yichao
副总监 Deputy Director
张弛 Zhang Chi
原生内容部 Original Content Department
总监 Director
樊月姣 Fan Yuejiao
副总监 Deputy Director
张婷婷 Zhang Tingting

中读 + 人文城市 ZHONG Read & City for Humanity
执行总编辑 Executive Publisher
贾冬婷 Jia Dongting

内容总监 Content Director
俞力莎 Yu Lisha
行政总监 Administrative Director
钦峥 Qin Zheng
运营总监 Operating Director
李琳 Li Lin
技术副总监 Deputy Technical Director
卢威澎 Lu Weipeng
产品副总监 Deputy Product Director
林思好 Lin Sihao
松果生活总监 LIFE+ Director
蔡华 Cai Hua

行政管理中心 Administration Center
行政主任 Office Manager
庄山 Zhuang Shan
财务总监 Financial Director
袁玉兰 Yuan Yulan
法务总监 Legal Director
陈茂云 Chen Maoyun

发行中心 Circulation Center
总监 Director
周旭 Zhou Xu
总监助理 Associate Director
潘海艳 Pan Haiyan

业务拓展 Business Development
王东东 Wang Dongdong　刘琳瑶 Liu Linyao
刘畅 Liu Chang
线上发行业务 Online distribution business
王霄 Wang Xiao　李振宇 Li Zhenyu
王荻 Wang di　陆佳杰 Lu Jiajie
姚贺梅 Yao Hemei
线下发行业务 Offline distribution business
杨雪梅 Yang Xuemei　嵇晓萌 Ji Xiaomeng
李涛涛 Li Taotao

社址：北京市朝阳区霞光里 9 号 B 座
邮编：100125
商务推广合作电话：(010) 84681038
联系人：连华伟
E-mail：lianhuawei@lifeweek.com.cn
中读＋人文城市合作电话：(010) 84681395
联系人：蔡华
E-mail：caihua@lifeweek.com.cn
图书出版合作电话：(010) 84681019
联系人：赵翠
E-mail：xingdu@lifeweek.com.cn
采编中心热线电话：
(010) 84681030 84681029（传真）
E-mail：letter@lifeweek.com.cn
读者服务热线电话：
(010) 84050425/51
E-mail：dzfw@lifeweek.com.cn

印刷：北京利丰雅高长城印刷有限公司
电话：(010) 59011318
物流总代理：北京双禾物流有限公司
电话：(010) 61256299
广告许可证号：京东工商广字第 0063 号
期刊登记证号：ISSN 1005-3603 CN11-3221/C
邮发代号：82-20
定价 Price：￥15.00 $8.00 港币 20.00
本刊为中国国际航空股份有限公司、
中国南方航空公司、法国航空公司、
美国联合航空公司机上阅读刊物

如何购买《三联生活周刊》

读者朋友，购买本刊请登录官网商城
shop.lifeweek.com.cn
或到当地邮局办理，本刊代号:82-20

也可直接向本刊读者服务部咨询
电话:010-84050425 84050451

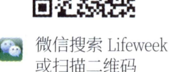
另外，本刊在下列城市经销商的联系电话：

上　海：上海鸿锦文化传播有限公司 18017668286
成　都：四川尚和文化发展有限公司（028）86667805
重　庆：重庆弘景文化传媒有限公司（023）86359776
南　京：南京星与火文化有限公司（025）83327129
杭　州：杭州华鸿图书有限公司（0571）88256120
广　州：南方都市报广州发行部（020）87376490
武　汉：武汉春秋书店（027）85493562
西　安：陕西五环文化传播有限公司（029）87427853
昆　明：昆明尚云图书报刊有限公司（0871）64122816
沈　阳：新中山文化传媒有限公司（024）23883566
哈尔滨：黑龙江视博图书经销有限公司（0451）88382909
青　岛：盛世飞龙图书有限公司（0532）83840608
济　南：山东前沿文化传播有限公司（0531）82055155
长　春：吉林九歌图书有限公司（0431）82752206
大　连：大连渤海书店（0411）84609410
南　昌：江西省邮政报刊零售公司（0791）88820509
太　原：山西森艺文化传媒有限公司（0351）7065397
贵　阳：贵阳尚和图书报刊有限公司（0851）5661974
兰　州：兰州大漠天马图书有限公司（0931）8521090
郑　州：河南大河书局有限公司（0371）67647337
天　津：天津市文馨图书销售有限公司（022）87080096
河　北：兵行天下图书发行有限公司（0311）83035788
新　疆：乌鲁木齐大漠骏马文化传媒有限公司 13999859711
内蒙古：呼和浩特融联书店（0471）6263358
深　圳：深圳市新宏博文化传播有限公司（0755）82055352
长　沙：湖南国闻书局书报刊配送有限公司（0731）82253036

本期广告目录


扫描二维码直接下载中读客户端


新浪微博 @ 三联生活周刊或扫描二维码

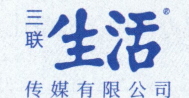


微信搜索 Lifeweek 或扫描二维码

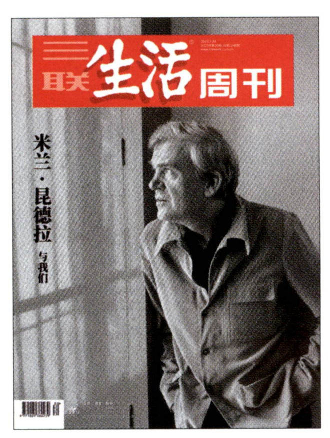

扫描二维码下载松果 APP

手机报订阅：移动用户发送短信 SLZK 到 10658000，包月 8 元，周一至周六每日一期。

网络支持     

新浪网官方微博：http://weibo.com/lifeweek　腾讯网官方 QQ:800033183





2023年第30期，总第1248期

米兰·昆德拉与我们

至今看到最有深度并克制的纪念文章，仿佛打破第四堵墙，浮生若梦之中见人见己。（@LL）

怀念他，也怀念认识他的我的初高中年代，有过这样的文学承载。认认真真读完一本书，密密麻麻画线抄写，一个或者几个通宵的欲罢不能，惊叹惊喜之余开始的人生一次又一次地质疑、抗争和放下。（@芥子纳须弥）

关注《三联生活周刊》公众微信平台（lifeweek），回复您对封面故事的评论，精彩留言将刊登在下一期杂志中。

不甘心的父母

离中考还有一个月的时候，邻居老杨家的宝贝闺女小杨就坚持不住了，上课完全跟不上老师的节奏。小杨成绩不稳定，平时也不大讨老师喜欢。根据她以往和一模的学习成绩来看，估计考上市里四星高中有难度。

可老杨夫妻一心巴望着女儿能走上普高、考大学的路，眼看着女儿如今到了中考“临门一脚”的关键时刻，怎能不心急？于是，老杨通过朋友介绍，找到了“全托”助考的培训机构，把本应在学校复习迎考的小杨送进了他们的全封闭集训营。短短20多天（不包括周末休息）的时间，小杨的培训费用竟高达数万元。

不久，小杨的中考分数出来了，虽然比平时好了一点，但离市里四星普通高中还是差很多；更可惜的是，离三星普高就差了一分。人脉深广的老杨当然不会坐视独生女儿上不了普高而不管，早就开始考察一些收分较低的民办高中，准备让女儿去那里就读。然而，今年不但公办高中普遍录取分数高，连声誉好的民办高中也跟着水涨船高。小杨的分数即便是上本地的民办高中，也因为没有学籍，需要交纳一笔不菲的借读费。

这时候，一所本省北部的民办高中来苏南招生，通过熟人的介绍，相关的招生人员联系上老杨，打包票说，可以让小杨去那里读普高，三年后考大学完全没问题。老杨一家三口驱车赶到那所学校，实地考察过后，当天就拍板定了，给女儿交了一学期的学费。这样算下来，三年光学费就得近10万元。

等到返回家里，老杨的父母觉得以后孩子一个人去苏北那么远的地方读高中，一个月才能回家一趟，而且学校住宿环境也不好，很是心疼孩子，就让老杨再想想办法，尽量还是把孩子留在苏南这边上学。

老杨的一个生意伙伴听说这事后也好心提醒老杨：在苏北读民高，如果没有学籍，要提防上的是成人大专，到时候孩子高考报名很可能是以社会人员的身份报名。老杨一听就急了，但问下来得知操作个外省的高中学籍，又是一笔不小的费用。

这时候，培训机构的一位老师给老杨提建议，不如让孩子复读一年，多花一年的时间，哪怕是小杨的成绩提高不大，也能稳稳地有个市区的三星高中学籍；而且老杨也打听到，其实本市其他区域的高中，录取分数比自己所在的区要低一些。如果在中考报名前把孩子的户口迁移到自己的另一套房产名下，就妥妥地有普通高中上。这样算下来，三年能省二三十万呢。

于是，老杨开始给女儿做思想工作，希望她复读，并许诺给她买苹果手机和带她去海外旅游。小杨一开始答应去苏北上高中就很勉强，现在又让她去复读，再参加一次中考，说什么也不肯了，整天宅在家里，关上房门不理人。

这个夏天，老杨夫妻的心情就像高温炙烤下的羊肉串一样，嗞嗞带响，还冒着烟儿。（读者 清风吴语）

本期截稿时间：7月24日19时。本栏目欢迎来信，投稿请发信到：letter@lifeweek.com.cn



绘画：老牛

宜家也关店，模式探索变难了

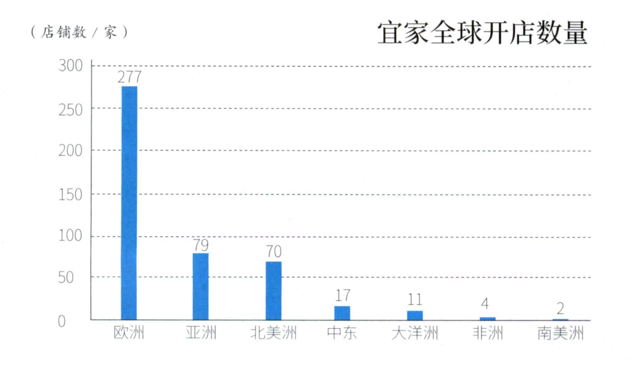
文 · 邢海洋

宜家上海静安城市店关店的消息让我们不淡定了。宜家进入中国将近 25 年，第一家店就开在上海。25 年中，万人争逛，一块钱的冰激凌，工作日免费咖啡，环境温馨舒适，闭目养神或午间小睡也不会被打扰，消费者被待若上宾。标杆性的商场，难道也没有吸引力了？

确切地说，这次关的是城市体验店，并不是传统的蓝盒子大卖场。可短短一年多时间，除了上海闹市区这家城市店，上海杨浦的购物中心小店和贵阳的宜家都关了，贵阳的店是大店，上海的店是小店，连关三店，这在宜家中国的发展史上是罕见的。

宜家的商场类型，一是传统的蓝盒子，巨大的仓储式三层单体店，占地动辄几万平方米；二是最近刚出现的在闹市区的体验店，选址于寸土寸金的市中心，以陈列和体验为主，消费者可随手买些小货品，主打方便和感受，主要吸引年轻消费者，而那些购物中心小店，规模也不大，一般几千平方米；三是最近兴起的荟萃店，荟聚购物中心和宜家同属英格卡集团，自持物业、自主建设，通常荟聚店的面积与宜家传统的“蓝盒子”不相上下，最大的不同就是逛完宜家，人们可以去旁边的商场、超市、电影院、餐厅继续消费。

这一年多来关停的主要是闹市区的体验店和购物中心小店。宜家进入中国，连年飞速成长，可近年来，受电商冲击，郊区大卖场的消费场景不那么吸引人了，宜家的增长率跌到了个位数。为了拓宽消费场景，宜家就如同那些卖车的 4S 店，开始了在闹市区刷存在感、更贴近消费者的尝试。可市中心地价昂贵，小店模式旺丁不旺财。



至于贵阳宜家，那可是标准的蓝盒子，开了几年，却不得不宣布转到线上。贵阳是西南发展最快的城市之一，房地产火热，估计宜家也曾经看好这座城市的消费升级。可开业几年，那里仍缺乏一个庞大的中产消费群体。尤其是当地产业一般，没有一个收入高、流动性强的白领群，那才是宜家的主打消费群体。贵阳的城市建设日新月异，一个亚洲最大小区花果园就住了 50 万人，未来感十足，却也相当折叠了，这和宜家的调性真是差之千里。

漫步在北京的宜家四元桥店，这个全球第二大的单体蓝盒子里，五、六层的货架足有十几米高，一楼的仓储式提货大厅显得空阔高大，让生活在水泥格子间内、办公于小隔断里的城市白领们，顿生一种空阔的舒适感。外面炎热酷暑，室内冷气十足。户外家具区有一个婴幼儿小乐园，孩子们在那儿玩着蓝色的沙子。户外桌椅边，人们低头刷着手机，或者拿着小票斟酌着。宜家之于都市里的人们早已经不是单纯的购物场所，而是集休憩、饮食与家居设计为一体的消费场景。

多层次的体验就需要一个空阔巨大的空间。开城市店只能是缩小版，休闲的功能没有了，附着在家具上的高附加值也就显得不值。而宜家的商品定位，并不是个性化定制的手工商品，而是工业化批量生产的产品，主打设计新颖、环保安全的家居品，价格也不能太高昂。总之，我们习惯的宜家，商品仿佛天生就应该在蓝盒子里展示、购买和提货。宜家太过成功，在消费者头脑中形成了固有的范式。被自己的成功所累，在企业发展中也是屡见不鲜的。

但中国的消费者也在成长，也在求新求异，当消费场景更为丰富后，花大半天时间在迷宫一样的家居展示大厅里转悠，就显得有点儿奢侈了。宜家的家居产品让人用得放心，可现在购物中心里各种家居店如雨后春笋般开业，且都是大牌。

电商冲击着市场，零售环境在变，当会员仓储超市和新零售企业在一、二线城市爆发式开店时，传统大卖场的日子并不好过，很多外资超市都关店了。宜家尝试着新的选址和模式，却再难百发百中了。


在这里
陪你读懂
生活
LIFEWEEK
公众号
三联生活周刊
发消息
消息
视频号
服务
给孩子花钱，我们太不理智了
危险的赶海，原来是传销团建
保洁阿姨，大隐隐于办公室
扫一扫
关注「三联生活周刊」



栏目插图·范薇

“甜蜜战争”

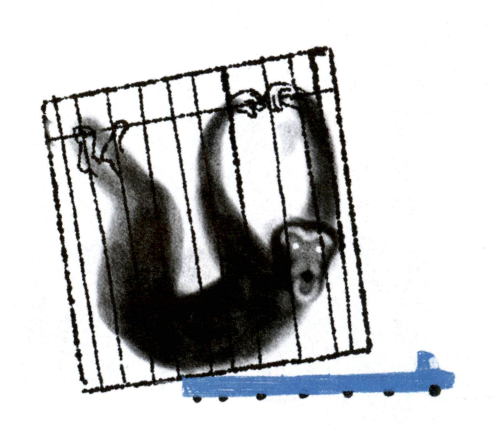
阿斯巴甜致癌“疑云”迎来阶段性结果，虽有危险，但只要摄入量限定在一定范围内，便可放心食用。A 股代糖板块中，圣泉集团盘中一度涨停，保龄宝和莱茵生物等涨超 2%。上世纪至今，消费者对代糖安全性的担忧贯穿了代糖发展的近百年历史，阿斯巴甜曾多次陷入安全争议。

“特色存款”

利率持续走低，已有银行主动推介“特色存款”吸引储户，如建设银行的“旺财存款”、农业银行的“银利多”、民生银行的“安心存”、广发银行的“花样存”等。“特色存款”的利率较普通定期存款产品上浮 20 ～ 60 个基点，如广发银行 1000 元起存三年期的“花样存”利率为 3.1%。

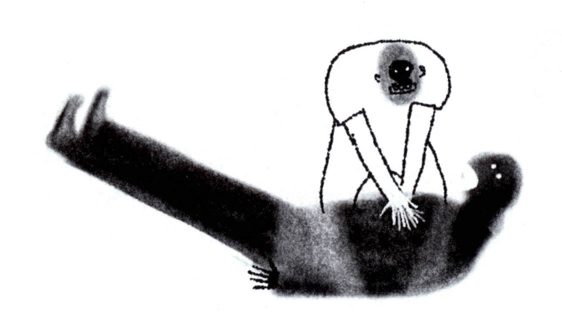
“囤猴翻了车”

昭衍新药 2023 年半年报预告归母净利润出现大幅下滑，预计归母净利润下滑 70.40% 至 80.40%，主要原因是生物资产市价下跌。昭衍新药的药物非临床研究服务需要通过大量的实验猴完成药物的安全性等研究，今年以来国内实验猴的价格为 12 万元 / 只，较 2022 年每只 20 万元以上的价格大“跳水”。



二季度 GDP 同比增长 6.3%

经济“半年报”显示：今年上半年国内生产总值为 59.3 万亿元，同比增长 5.5%，比一季度高 1 个百分点。环比看，二季度国内生产总值增长 0.8%。不过，二季度 GDP 同比增长 6.3%，却大大低于机构预期，两家外媒和《第一财经》对今年二季度的增长预期分别是 7.1%、7.3% 和 7.6%。消费是拉动增长的第一动力，上半年社会消费品零售总额同比增长 8.2%。



美联储还会加息吗？

美国通胀大降温，6 月 CPI 同比涨幅从 5 月的 4% 继续回落至 3%，低于预期的 3.1%，连续第 12 个月下降，且为 2021 年 3 月以来最低，远低于一年前的 9.1%。“软着陆”逻辑已席卷全市场，但美联储官员仍坚定此前的看法，抗通胀，7 月还要加息。不过，市场普遍认为，7 月 25～26 日会议上的 25 个基点加息将是本轮紧缩周期中的最后一次加息。



近半数上市公司预喜

又到中报时刻，有 1713 家 A 股上市公司披露了 2023 年半年度业绩预告，773 家预喜，预喜比例为 45.13%，其中略增 83 家、扭亏 228 家、续盈 12 家、预增 450 家。已披露业绩预告的上市公司整体保持较好的盈利水平。从行业角度看，旅游、电影、生物医药、光伏、新能源汽车、半导体等行业预喜比例居前。

分红险“分”了多少钱

作为信息披露的新增指标，6 月 30 日之后所有分红保险都要披露红利实现率。所谓红利实现率，就是累积非保证利益的总数额除以销售时利益说明文件所述的总数额。超 20 家保险公司公布了近 600 款分红险产品的红利实现率，大部分产品的红利实现率达到了 100%。最高的红利实现率，如弘康相伴今生年金保险达到 363%，但也有实现率仅 25.82% 的产品。


(站酷海洛 供图)

大脑如何感知时间

为何我们有时感觉时间过得飞快，有时又感觉一瞬间无比漫长？科学家一直在寻找有关大脑如何感知时间的答案，以期解决帕金森综合征患者出现时间感知障碍等临床问题。英国牛津大学、伦敦大学学院和葡萄牙尚帕利莫基金会的研究者近期在小鼠大脑中发现了一块与时间感知相关的区域——纹状体。研究者通过改变温度来控制小鼠大脑中纹状体的神经活动。当温度提高、纹状体活动加快时，小鼠对时间的感知相对变慢；当温度降低、纹状体活动变缓时，小鼠对时间的感知则相对变快。纹状体温度的变化并不影响小鼠运动的速度，只是改变了它们开始运动的时间。这项研究进一步揭示了哺乳动物感知时间的内在机制。

好消息



突击健身的效果

美国麻省总医院的一项新研究表明，相比不运动，每周只在周末进行中高强度锻炼和在一周内均匀分配锻炼都能降低心肌梗塞、心衰、房颤和中风的风险，改善预后。在工作日很难找到时间锻炼的人，也可以通过周末突击的方式改善健康状况。



早点吃早餐

一项在法国进行的大型调查发现，与8点前吃早餐的人相比，9点后吃早餐的人患2型糖尿病的风险增加了59%，也就是说，早点吃早餐可以降低患病风险。研究者还发现，在7点前吃完晚餐以及更频繁的进食（约一天5次）也与较低的发病率相关。

坏消息



牙周病与阿尔茨海默症

哈佛大学口腔研究所的一项新研究表明，牙周疾病与淀粉样斑块的形成存在关联，而淀粉样斑块是阿尔茨海默病的明显指征。研究者解释称，当口腔中的细菌从牙周伤口进入血液后，可以穿过血脑屏障，刺激大脑中的小胶质细胞，导致淀粉样斑块的形成。



被误解的尼古丁

医疗界几乎一致认为，相比尼古丁，烟草燃烧才是吸烟损害健康的主要方式。但根据无烟世界基金会对全球1.5万名医生的调查，近80%的医生误认为尼古丁会引发肺癌、动脉粥样硬化等疾病，导致尼古丁戒烟疗法的推广缓慢，延误了戒烟工作的进展。

中国山水画区别于大多数西方风景画的一个重要特征是，它不会去设定一个确定的或固定的角度和视角，观看的角度随着观众观看一幅画的不同部分而变化（山形步步移）。西方画家眼中的画布如同一扇窗户，透过窗户可以看到外面的一个场景，而中国画家却是让视角随着画面的不同部分而变化。因此中国画家可以把作品画在卷轴上，画卷可以逐渐打开，观者的视线也跟着卷轴移动。

——美国哲学家约翰·萨利斯，《风景的意义》

大家之前认为，现代作家中最不可能批准传记的应该就是贝克特了。他着迷于沉默，易于绝望和恐慌，脖子上长了约伯般的疖子。用他自己的话说，实践着一种“绮靡般的个人中心主义”。

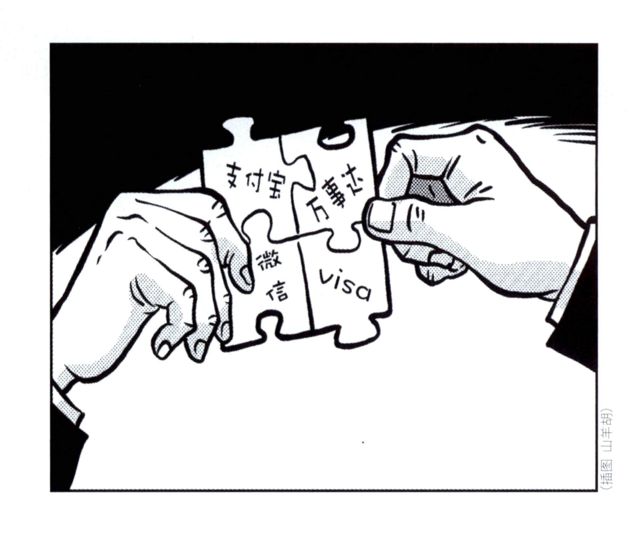
——美国学者理查德·艾尔曼，《川流复始》

芸芸众生之中，没有比死亡更陈腐的了；其次是诞生，因为可以未生而先死；再次是婚姻。然而，新的演员永远表演着这些陈腐而渺小的悲喜剧，一切都依赖于新的演员，而非戏剧。

——尼采，《浪人和他的影子》

凡人文字，当务使平和，至足之余，溢为奇怪，盖出于不得已耳。

——苏轼，《与黄鲁直》



（插图 / 山丰明）





奥本海默认为，曼哈顿工程已经耗尽了物理学的光辉，而且不久之后，他就开始贬低它在科学成就上的意义。“我们得到了这棵大树和树上大量成熟的果实，并且用力摇晃它，雷达和原子弹出来了。整个战时的精神似乎只是对知识不顾一切地无情掠夺。”

——美国作家凯·伯德，《奥本海默传》

数字

8000 家

截至目前，我国各地建设数字化车间和智能工厂近 8000 家。其中，209 家成为具有国际先进水平的智能制造示范工厂，这些示范工厂的产品研发周期平均缩短 20.7%，生产效率平均提升 34.8%。

12 张

美国歌手泰勒·斯威夫特成为 60 多年来首位同时有 4 张专辑进入“公告牌”前十的在世艺人。《现在说》是斯威夫特的第 12 张冠军专辑。

5 篇

美国斯坦福大学校长马克·泰西耶—拉维涅因学术不当行为辞职，他领导实验室的 32 年里，作为主要作者发表了 74 篇论文，其中 5 篇论文因实验室的一些成员不当操纵科研数据或实验操作有问题而存在重大缺陷。

穿衣服的辩证法

文 · 韩景　图 · 谢驭飞



心理学家认为，我们穿衣服是为了实现三种目的：装扮、遮羞和保护。保护比较好办，在为了装扮、遮羞而穿衣时，我们往往会弄巧成拙。美国作家内奥米 · 布列文说，托尔斯泰痴迷于描写人物的服装。他写道，早上娜塔莎 · 罗斯托夫穿着一件镶有黑色蕾丝边的淡紫色丝绸连衣裙去教堂，当晚，当皮埃尔拜访罗斯托夫一家时，托尔斯泰提到她穿着同一件衣服，这是男作家很少会注意到的细节。

托尔斯泰之所以擅长描写服装，是因为他有一些伟大的天赋：他能敏锐地感知事物，他热爱事物的色彩和质感（在《战争与和平》中，不幸的韦列夏金穿着一件衬着狐狸皮的破旧蓝色外套被处以私刑）。所以，尽管他认为已婚女人应该贞洁朴素，却仍然陶醉于打扮她们：安娜 · 卡列尼娜穿着缀有威尼斯花边的低领黑色天鹅绒舞会礼服，头发上戴着三色紫罗兰花环，与她腰上缠绕的黑丝带和花边相匹配。

托尔斯泰特别喜欢通过描写人物的着装来表现他们的道德品格。在《安娜·卡列尼娜》的开头，当奥布隆斯基醒来时，他那件镶着蓝色丝绸的灰色晨衣成了对他不利的证据。托尔斯泰已经告诉我们，奥布隆斯基是一个不忠的丈夫，他的金色摩洛哥拖鞋证明他是一个自我放纵的人。

在托尔斯泰笔下，衣服从来都不是无声的，它们不停地表达着人物的性格、财富、权力、等级。托尔斯泰指出，那些人穿的衣服给人留下的印象都违背了他们的初衷。他们以为自己的穿着很讲究，没想到它们表现出了自己的奢侈、轻浮、无情和好色等不吸引人的品质。托尔斯泰自己也一样，他那简陋的衣服并没有传达出他想要传达的信息——当我们看到被穿着西装的信徒包围着的托尔斯泰时，他虽然穿的是束腰外衣，我们依然马上就看出他是一位伟人。

英国心理学家弗吕格尔在《服装心理学》一书中说，西方人对身体羞耻感的增加是在希腊罗马文明冲突之后。基督教认为灵魂和肉体之间是矛盾的，注意肉体有碍灵魂得救。若要不想到肉体，最容易的办法就是把肉体隐蔽起来。但如果身体上某部分已经习惯了露在外面，要是把它遮蔽起来，就会有羞涩之感，比如年轻女子有生以来第一次穿把腿盖住的衣服的时候。

美国学者保罗 · 福塞尔说，中产阶级和贫民阶层都对新衣服情有独钟，上层和中上阶层的人们喜欢穿旧衣服，似乎在告诉别人自己的社会地位丢得起传统尊严。煞费苦心达到的一丝不苟的整洁，可能是你对自己的社会地位是否会下滑心存忧虑的体现，也可能由于你对他人的评价过分在意。“穿戴过于讲究会令人显得俗气。以男式领结为例，系得整齐端正、不偏不斜，就是中产阶级品位；向旁边歪斜，似乎是由于漫不经心或者不大在行，就是中上阶层；如果系得足够笨拙，无疑是上层阶级。”买车、写文章、在朋友圈发照片也是一样的道理，有时候越是有钱人越随意。

对不起，占用大家的公共资源了

文 · 布克　图 · 谢驭飞



当下的精英世界正流行“对占用公共资源表示歉意”。此句一出，格调一下就高了，光环一下就大了。尽管它是用来道歉的，但会把歉意降到最低，甚至相当于一种“说反话”的预设。貌似谦卑并内疚，实则是倨傲和不忿。嘴上说“我错了”，潜台词是“我长得好看啥都对”。你可能会问，效果有这么神奇吗？那就去找找大公司的危机公关声明读一读吧。

其实这很符合现实世界中真正占用了公共资源的事情。那些违停挡路的，还有占道经营的……哪个不是你说他一句，他能理直气壮回你十句？总之没一个有歉意的。

所以整景也好，精致黑也好，拿“公共资源”说事儿，放在文章开头准错不了，因为人们对资源太在意了。好像有一句关于经济学的经典解释，说经济学就是研究如何分配资源的。以前大家怕吃亏，现在都怕有啥好事儿没赶上，其实都是资源焦虑。所以一提“公共资源”，大家脑袋就都转过来了。

不过资源有个通病，掺和的人多了，就兑水了。为占用公共资源而道歉的漂亮话，如今说的人也是越来越多了。比如我最近连续遇到两起有代表性的，一是我家这栋楼的业主群，有天爆发了一场关于钢琴声扰民的大论战，其中有位兄台就是个“公共资源控”，不光频频以为此道歉开场，而且就属他言辞最冲撞最过分；二是孩子的班级家长群，有位家长说：“抱歉占用一下大家的公共资源，我孩子的外套不见了，是哪个孩子拿错了不？”家长群果然是复制粘贴至上，后来每次有同类事件引发的询问，都会以某位家长对占用公共资源表达歉意开始。

于是我发现这事儿有越来越不严肃的趋势。果然，前两天我在一个高端商场的颇拥挤的电梯里，就在门要合缝的一刹那，又被人按开了。大家看到了一张满是汗水的黝黑的脸，原来是一位送餐小哥，喘着粗气一边往里挤一边用高低拐弯的长音儿喊道：“劳驾嘞！占用大家一点儿公共资源——！”

在那狭小的空间里，我看着小哥在重重侧目中笑嘻嘻的样子，还有他鲜黄色的工装和头盔上晃来晃去的兔耳朵，突然领悟到了这句话的真正妙处，原来是个玩笑啊！

那么，趁这句话眼看就要变成行为艺术的时候，请允许我最后一次正经、严肃地说一次，并为本文收尾——感谢阅读，并为占用了大家的公共资源深表歉意。

本栏目投稿信箱为：roundtable@lifeweek.com.cn



糖果珠宝

Winston Candy 系列配色大胆，从浓橙色石榴石、珍罕碧玺、粉色蓝宝石到尖晶石，以精密的切割技术雕琢成立体形态的鸡尾酒戒指，致敬 20 世纪五六十年代所崇尚的华美风格。

外缘读时

江诗丹顿 Métiers d'Art 艺术大师系列四款“伟大文明”腕表搭载 2460 G4/2 自动上链机芯，设有四个小窗口，分别在表盘外缘指示小时、分钟、星期和日期，其“大流士雄狮”主题表款结合镌刻金属、内填珐琅以及金属喷镀等技艺。





装饰艺术风格

MOYNAT 全新 Gabrielle Clutch 手袋采用天然亚麻棉帆布搭配皮革打造包面，手工精细涂边，弧形边缘源于品牌古董硬箱的柔和曲线，M 形磁性转扣可自由开合。





创意载体

Wedgwood 限量瓷器在茶壶、茶杯、茶碟、糖碗和盘子表面上 Charles Jeffrey Loverboy 色调的抽象手工釉面漆之后，送回窑内重新烧制，使其釉面标记永久化，形成独一无二的效果。

高保真聆听

FOCAL P60 限量版保时捷车载快装音响由两个低音扬声器、三个中音扬声器和一对高音扬声器（包括前置、中置连接）组成，选用 W 型振膜和铍反向圆顶高音扬声器，保证音质细节展现，亦带来强劲而富有动感的低音以及更宽广的音场。



联名设计

SUICOKE × POTR 联名拖鞋以网眼尼龙面料、橙色缝线增添细节设计，附有可拆卸的功能性小包，便于收纳硬币、卡片和无线耳机等随身物品。



高速度对焦

索尼 APS-C 截幅微单 A6700 内置 26MP 传感器、支持 4K 120p 录制、14+2 级宽广动态范围、5 轴防抖自然基本配置，并在仅重 493 克的机身内塞入了全幅旗舰 A7R V 的 AI 智能对焦芯片。

超轻钛金属

Glenn Spiro 手镯以超轻钛金属框架取代常见的金银材料，白色钻石像丝带般缠绕着色彩深邃的蓝宝石。钛金属的边缘经过阳极氧化处理，出现与宝石相似的钴蓝色。





海中畅游

Staud Cote 水桶包用蓝色缎布制作，表面将细小玻璃珠精心编排，构成几个女孩在海中畅游的图景，洋溢着欢快的夏日气息。

渐变色调

Piaget Aura 腕表由超薄手动上链机芯提供动力，长方形切割钻石铺镶出旭日纹表盘。环绕表盘的蓝宝石从表壳向一体式表带延展，色调从浓郁的午夜蓝色渐变成冰蓝色。



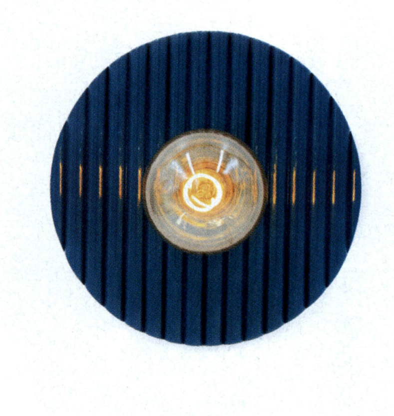
波浪线条

郁金香造型的 Klevering Tulip 盛水瓶，浅蓝色玻璃瓶身结合波浪线条的绿色手柄，带有漩涡图案的透明底座是模仿旧时的切割水晶。



藤条壁灯

Sarah Lavoine Riviera 圆形壁灯强调天然材料和温暖色彩，上漆藤条制作的灯盘用垂直凹槽提供锯齿状的外观，正中间的灯座使用复古的黄铜材质。





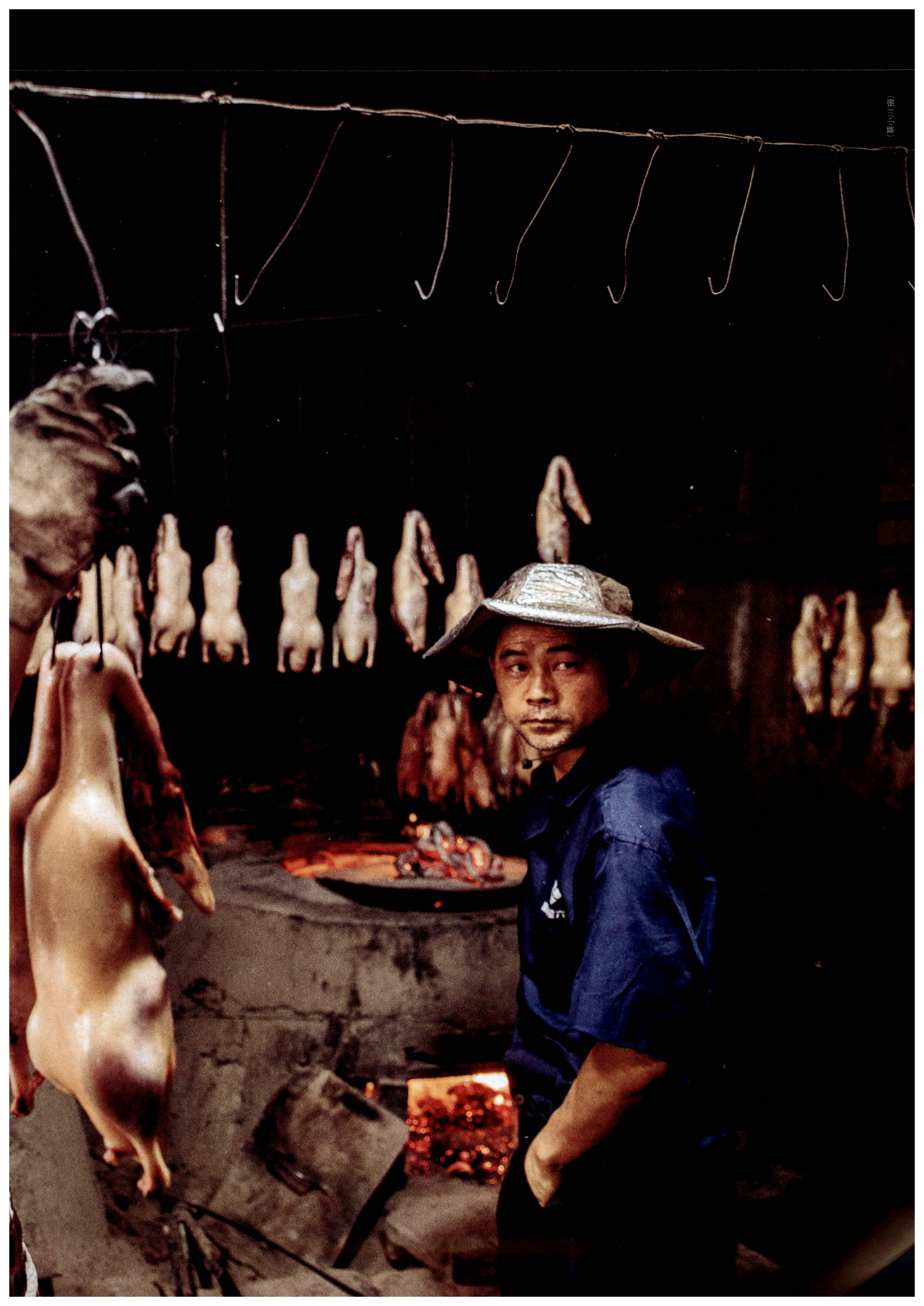
雕刻铸铝

Seletti Garden 扶手椅融合工业元素与巴洛克风格，亚光饰面的环氧漆铸铝被细致雕刻，其中包含花朵、蝴蝶、齿轮等多种图形。

那些迷人的小饭馆

玉溪 苏州 台州

用土灶和青松毛烤制刀鸭，为玉溪特色饮食留下了年代的烙印



（蔡小川 摄）

玉溪的夏日诱惑

记者 · 吴丽玮　摄影 · 蔡小川

玉溪凉爽而透亮的清晨，去馆子里看服务员大姐们修剪蔬菜，清脆的咔嚓咔嚓的声音，听着都能感觉到快乐。

老酱为基础，食材考验人

跟北方相比，云南小城玉溪的饮食系统并不算复杂。我们没有专门去讨教食物的做法，在与一家一家小店的接触中，所有的总结都是主观感受出来的，这反倒让我对这个小城的食物多了很多的亲近和喜爱。

在玉溪第一个让我心花怒放的菜是炒见手青，当地人也叫炒杂菌。原本只是觉得在菌子季吃本地菌子，是食材足够好的原因，听完厨师介绍，才明白那种醇厚感是用了当地老酱的缘故。

很快我就爱上了玉溪的老酱。它化在鳝鱼米线的汤汁里，是土炉烤鸭甜辣酱里的标配，江川铜锅鱼的蘸水里有它，山野菜蒸蛋时也少不了它，它是蚕豆、黄豆和豌豆等经过两轮发酵，封存两至三年的妙物，基本的配料是加辣椒、花椒和八角，老玉溪人年年都会在家里腌制它。

玉溪市饮食行业协会秘书长拔健告诉我们，老酱的传统在玉溪老菜“土八碗”里有充分的体现，高丽肉、锅烧肉、粉蒸肉、酥肉、炖肘子、炖笋丝、炖萝卜、炖藕，这里面但凡红烧、黄焖这样的菜式都用到了老酱。在老酱的基础之上，玉溪的酱油种类也非常丰富，在生酱和熟酱两个序列里，分别有豆瓣酱、黄豆酱、老酱和香油酱、大蒜酱、辣子酱等品种，常常是几种混合着用，红烧或做成蘸水，丰富食物的滋味。

拔健说，玉溪的菜本质上还是乡土菜，在滇菜传统做法的基础上，又有了很多当地少数民族的特色，比如在原汤牛肉或油炸排骨里加薄荷和葱，都是傣族的做法，对于北方人来说，这种口味给我们留下了深刻的云南风情印象。但在乡土菜这种说法的另一端，是玉溪人因食材而调整做法的特长，“我们的饮食最本质的还是依靠食材，做法和口味没那么多变，也不标准化，全靠厨师面对每一个具体食材时随机应变的反应”。





陈党才（右）、李玉美（中）夫妇日复一日在厨房里忙碌，通过他们专注的眼神能感受到对于工作的热爱





上图：陈记牛肉馆一桌经典的菜式，包含了牛肉的若干种云南做法

下图：炒杂菌是很多玉溪餐厅的夏日限定菜品

这种特点以他们炒见手青为例就特别恰当。见手青是出了名的“致命的诱惑”，有毒，但又最为人所爱，还原它的脆爽与鲜嫩，用炒的方法就足够了。按当地厨师的说法，炒见手青要“胆大心细”，在过火与中毒中间反复拿捏。有的人喜欢把蒜瓣跟见手青一起下锅，等到蒜瓣软熟时，见手青的火候就到了。不过这是一种机械式的新手做法，有经验一点的厨师看的是油的颜色变化，但这个答案也是非常开放的，菌子在雨天和干旱天气采摘时品质会有差异，炒到什么程度达到一种完美的平衡，归根结底靠的是厨师多年摸索的经验。

专注食物的幸福

跟探讨当地饮食做法相比，我们更愿意去看与食物有关的人的状态，感受他们的喜怒哀乐。玉溪是一座小小的城市，宁静又缓慢，干爽清凉，光线透亮的早晨，我们经常钻进餐厅后厨的院子里，听服务员大姐咔嚓咔嚓砍菜削菜的清脆声音，逐渐感受到了很多当地人投入于食物中的热情和幸福感。

江川区九溪镇的陈记牛肉馆远近闻名，坐在他家最有特色的古戏台上吃饭，看着服务员们绷嘴使着劲，稳稳地端着一大托盘汤汤水水穿行席间，又见小圆桌上各种食客边吃边说笑的快乐，突然就被这种气氛深深感动了。

这家店是陈党才和李玉美夫妇在20年前开的。房子以前是李玉美的外婆家，在镇上的中心位置，旁边废弃的古戏台由政府免费借给他们用，由他们负责维修，在古戏台上吃饭成了这家店的一个好玩的地方。陈记牛肉馆的火爆程度超出我们的想象，从市区甚至是昆明专程跑来的人们如数家珍地报出各种他们喜爱的菜式：卤牛肉片、带着原汤的炖牛肉、糯米肠、牛干巴……甚至是凉拌韭菜都必吃不可。小镇


陈记牛肉馆的员工都有着与城市餐馆里不同的专注度

餐馆还有个特色是包席菜，陈记牛肉馆因为味道好，包席的人也特别多。玉溪农村人很爱吃席，婚丧嫁娶、老人孩子生日这些就不用说了，有些地方甚至连老婆怀孕都要办酒席，鸡鸭鱼肉、冷拼热炒、瓜子花生，不需要任何仪式，坐下直接开吃，享受这种相聚的快乐就好。

更多的快乐是老陈两口子和他们的店员带给我们的。陈党才六十开外，浓眉大眼，人长得十分精神。第一次见他印象极深，从一堵围墙边先是看到他坐着的上身，头发一丝不苟，身着一件纯黑色短袖衬衫，手上还戴块劳力士金表。我越走越近，逐渐看到他扎着的皮带，穿的似乎是一条黑色西裤，再探身往里一看，他这副装扮，原来是坐在那里洗猪大肠，洗完再往里灌糯米，蒸熟以后切片炸，撒着白糖吃。老陈很享受村干部式的着装，他每天夜里 1 点睡，早上 5 点半起床，一整天都在店里忙碌，劳力士进水了也不怕，“反正还有一块，姑娘给买的”。而当夜深之后，他才慢慢地倒上一杯，说是在猛兽骨里泡了多年的老酒，一边喝一边吃着店里的牛肉和小菜，享受难得的一刻休闲时光。“去年心脏搭桥了，不然一次能喝六杯。昨天喝得多一点，在朋友那里喝了茅台。”他说自己从小就爱吃，去当兵时又作为警卫员跟着首长去过很多部队，见识了不少好吃的东西，退伍之后就很灵地转化成了自己的手艺。

在李玉美的脸上，我也看到了一种享受工作的状态。她比陈党才朴素一些，女儿买的金银细软都没戴着，客人多的时候，她会很长时间静静地站在案板前切牛肉。店里管这种冷切酱牛肉叫冷片，虽然只是一家乡村馆子，但李玉美对每一个肉片的外形都有要求。先整体削掉卤牛肉大块边缘不整齐的部分，再分成条状，一片一片切成

上图：陈记牛肉馆远近闻名，很多人都对店里的招牌菜如数家珍

下图：服务员绷着劲儿干活的情景让人感动



薄薄的略微透明的薄片，整整齐齐的两排装一大盘，这样简单的重复性工作，也让她面露满意的表情。

如果以一个城里人的标准来看，他们该烦的事情应该有很多。比如嗜赌又啃老的儿子儿媳，婚房和100多万的豪车都贱卖了拿去还债，缺钱了就半夜跑来找老妈要钱，“但那是儿子，你们不懂的”。老陈两口子给儿女都买了房，给他们各开一家餐饮店，陈记牛肉馆持续多年的火爆能保证全家人短期内衣食无忧，这对老陈来说已经很满意了。他每天穿着衬衣西裤，在店里从早忙到晚是一种属于他自己的幸福。

给我类似感觉的还有大营街的周国红。他13岁开始学做玉溪烤鸭，单是自己开店也有30多年了，生意好的唯一原因就是他专注又坚持，别人都在随着时代变化，而他固执地保留了40年前的一切，小到垒土炉的每一块砖，大到保证鸭子新鲜味美的每一道工序流程，甚至是他工作的厂房和门面房，也都跟上世纪80年代的风格出入不大。只要城市化进程没有波及他，他就可以凭着不与外界打交道的方式，把自己锁在每一个需要严格考究的细节里。

这种感触也被我们的摄影记者在镜头里捕捉到了，蔡小川说，老陈店里的所有人眼神都很集中，没有城里馆子的油滑和散漫。几日的相处之后，他对老陈和周国红都有一种隐隐的不舍，他说这是人上了年纪之后的反应，会觉得专注和投入是一种极其珍贵的品质。

他们的喜与忧、幸福与满足都比我们单纯许多。

饮食与城市

蔡小川在此之前来玉溪采访过三次，一次是因为报道褚时健，一次是拍鲜花市场，一次是过路去通海，三次下来，他对玉溪这座城市并没有形成整体性印象。反而是这次来写饮食，一下子让我们俩对玉溪有了很丰富的了解。

了解的方式就是通过与餐饮人的接触。

玉溪是云南有名的野生菌产区，菌子现捡现吃最妙，产菌区也是吃菌子最好的地方。有意思的是，玉溪几家有名的菌子餐厅都在城郊，作为一种单价较为高昂的食材，人们愿意从玉溪市区或者从昆明，甚至是省外专程开车过来，玉溪人也以量大实惠的形式来回馈顾客，体现了菌子在玉溪的乡野特质。

野生菌的全国走红，少不了传奇性的故事。作为最靠近产地的从业者，兴隆菌子园的厨师长黄永金给我留下了深刻的印象，他有去大城市一试身手的冲动，但缺少大城市人的野心和狠心。采访中我们还遇到了他的两个亲戚家妹妹，两人曾经在玉溪房地产市场上打拼多年，现在他们一起经营餐厅，这让他找到了最佳的人生解答方式。

周国红和陈党才是玉溪另一类人的代表。他们回缩着只看自己，无论是在城郊的大营街，还是在古戏台上摆桌的九溪镇，这种与城市不远不近的距离，一方面让他们的生意有保障，可以自由地按自己喜欢的方式经营，另一方面，玉溪慢节奏的城市变化，也让很多传统做法在这些专注之人手中得以保存。

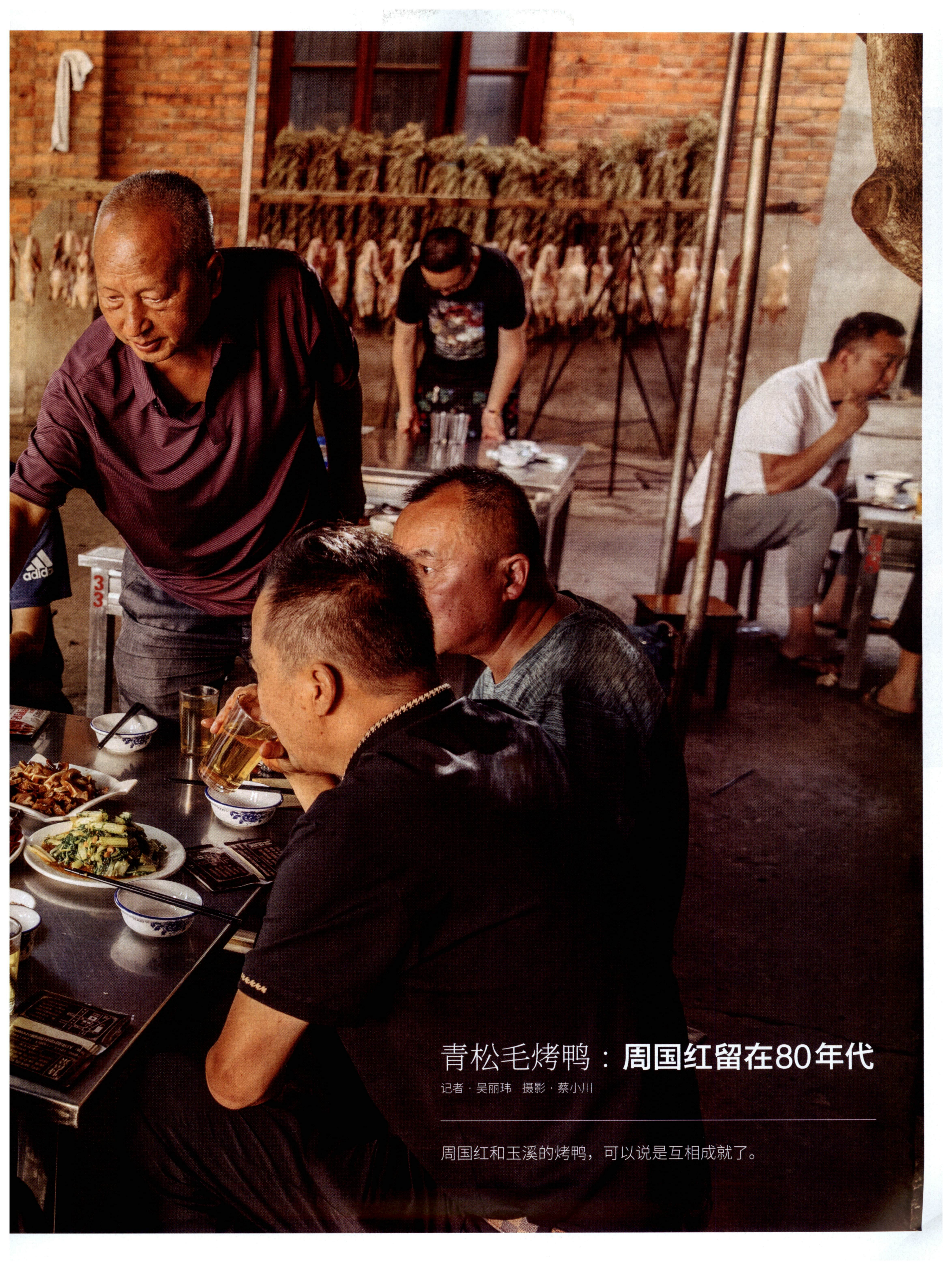
我们在速氏酱油鸡店观察了玉溪老街的建筑。玉溪老城只有小小的六条街，在城市或快或慢的发展进程中，周围的农田变成了高楼大厦，中央的小街成了一块落寞的存在。店主速丽萍是老街人，她的儿子当过缉毒警察，故事里又有另一个小城瑞丽玉石生意的沉浮。

还有带我们去山上采野菜的陈宝贵老师，他用不苟言笑的方式维护着自己作为民间文化学者的尊严，同时又让我们在他财大气粗的收藏馆里大开眼界，马帮遗存、东山土司的贵族生活器具、云南少数民族的古老银饰，甚至是玉溪古老民居的门楼、上百台石磨、巨大的米线压制机器等，因为他的热爱和抢救，这些珍贵的历史痕迹没被淹没在尘烟里。

美食的采访好像总能涉及城市的方方面面，即便是去找一碗寻常的米线，也能听到玉溪卷烟厂的旧闻，甚至是西南联大的轶事。这种丰富性正是源自于中国人对饮食的热爱，毕竟无论你出身在哪儿、喜好如何、从事何种职业、人生有无苦楚，吃饭都是人生中的大事。通过食物，见到一座城市，正是我们此行最大的收获。



熟客往往会穿过怀旧的餐厅，径直走到周国红的后院坐下，更会吃的还会去院里的灶房里看一眼，店里最精华的烤鸭都是在那里做出来的



青松毛烤鸭：周国红留在80年代

记者・吴丽玮 摄影・蔡小川

周国红和玉溪的烤鸭，可以说是互相成就了。



周国红一直在固执地守候着他的 80 年代

土炉与青松毛

“你们这几天都到哪里去了？”周国红低沉嘶哑的声音从脚边传来。

这是我们离开玉溪前的最后一晚，还是想再去吃一次周国红的烤鸭，走了可能就再没机会了。餐厅里有二十几张桌子，里外两间，中间打通一道圆形的拱门，收银台旁边还有“包间”，里面四张圆桌，全靠两扇 30 年前医院用的老式白屏风跟外面隔开。熟客一般都会穿越这个非常怀旧的空间，径直走到后边的厨房，从右手出门，在院子里找一个露天的小方桌坐下，坐在小板凳上撅着屁股等着吃烤鸭。我站在厨房门边向院子里张望，想找周国红在哪里，他的声音便从台阶底下传来了。

周国红照例在抽烟。“酒从来不喝，跟客人喝酒太麻烦，说来说去会耽误事情。”抽烟的话就不必跟客人一起，眼瞅着院子里也基本坐满了，他坐在墙角吞云吐雾，谁都不用搭理。玉溪一位文旅局的朋友曾想给我推荐餐厅，说起周国红家，自然地问了一句：“是不是两口子态度不太好？”一般的客人都会对他们留下这样的印象。

第三回到他这儿来了，再不爱理人也会有点好奇，我们这几天都跑了哪些地方。我跟他说，看到了一部 1989 年的新闻片，讲他们大营街的经济发展，里面有个镜头拍的是他这个院子的俯视图，中间的假山石一眼就辨认出来了，原来这些年根本没变化。“是啊，只有假山周围的树长起来了。”他微微有些得意。

周国红的烤鸭店是原来大营街大队综合商场所在地。“这一排是饭店，那一排卖小百货。”他站在院里前后左右地指着。玉溪很多餐馆的占地面积会令外地人觉得特别奢侈，周国红烤鸭店有“三亩地”，单看他们使用的计量单位就感受到了。1983年，13岁的周国红到大队的饭店当学徒，“什么都学，什么都干”，逐渐成了店里的骨干。1993年大队综合商店改承包制，优先承包给内部员工，还没成家的周国红就大胆接下来，一年5万多块的承包费，大队给了优惠政策，让他按月结算，每月底上交4500元。员工有现成的，空间和设施也是现成的。一般的餐馆有临街的两间门面房和后面连接的内外两间厨房已经算宽敞了，周国红还有带假山的院子做停车场，边上的两溜儿平房可以做后厨车间。不懂的客人一般只在厨房里看菜、点菜，看厨师乒乒乓乓地煎炒烹炸，老客人则一定会跑到院里的灶房瞄一眼，因为最精华的鸭子可都是在这些平房里做出来的。

我们去时正好是两拨儿烤鸭出炉之间的空当。一面像个老客一样，叮嘱服务员一定等下一炉，要吃最新鲜热乎的，一面跑进制作烤鸭的灶房里跟烤鸭师傅打个招呼。“你们又来喽。”灶房师傅的普通话标准一些，声音也洪亮，跟他聊天顿时觉得轻松了好多。也是干了二十几年的老员工了，比周国红小几岁，一个月能拿5000多块的工资，在当地算是不错的。只是没有休息日，早上就来跟很多人一起处理鸭子，中午烤上一拨儿，下午歇歇，再一直烤到晚上8点多才收工。

我很喜欢看炉子里大量的烟袅袅地盘旋，一直飘到五六米高的房顶上，顺着小小的天井溜走。日光漏进这间黑黢黢的老屋子，让人有种忘记现实的疏离之感。一团团扭成团的青松毛已变成枯草般的黄绿色，一根根的纹理被光照得发亮，它们沿着灶房的墙角堆上去，有三米多高，再一点点翻滚到中央的地上，配上灶房里挂着的齐刷刷、光溜溜的一排排鸭子，看上去很像当代艺术的装置作品。

玉溪的烤鸭被公认为玉溪最有特色的美食，所有人都告诉我，跟你们北京烤鸭绝对不一样，这间老屋充分体现了这种独特性。清代诗人杨竹溪在诗中写道，“红泥炉内包燔熟，大嚼何辞饮巨觥”。“红泥炉”说的就是玉溪烤鸭使用的土炉，用的是老砖房上拆下来的土砖，“在地里和泥，晾在一个框框里晒好的那种”。烤鸭店隔壁的老房子只拆了一半就没人管了，周国红捡了一批砖回来，“炉子每十年重新盖一次，天天烧，烧塌了”。周国红说，这种砖最大的优点是保温性好，但以现代人的标准来看，不持续加温的话，炉温降得非常快，现代设备就能很好地解决这个问题。但土炉打死都不能换，周国红说，没有土炉，怎么用青松毛？没有青松毛的烤鸭还能叫玉溪烤鸭吗？

青松毛指的是青松的松针，每年9～12月之间，趁着松针最结实粗壮的时候，连着枝条一起捋下来。云南很多地方都有使用青松毛的习惯，像大理、蒙自等地，青松毛是过年时铺于正堂屋供桌前的，全家人围拢着坐在上面吃年夜饭。玉溪烤鸭使用的青松毛，则像纺线似的，把青松枝条与松针顺着小小的轴一圈圈转起来，一边转一边添上新的松针，最后纺成长长的扭麻花式的一条。“能不能闻得出来？它的清香味特别浓。”周国红把青松毛扭成更方便引火的一团，递给我闻，虽然我没体会出他所说的“带着果香”，但松柏自来的清新味道我是熟悉的，以前在国外用柏树做圣诞树，摆一棵在家里，风一吹就是清冽的香气。

烤鸭的第一步是拿青松毛点火暖炉。灶房师傅把七八团熊熊燃烧的青松毛顺着炉边放下，大火十几分钟烧热炉子，按照周国红的说法，温度大概到五六百度，更精确的数字就没有了，合不合适全靠他手伸进炉子的感受。

一口炉，每次沿着边缘正好摆下不碰不挤的16只鸭子，每一根火钳挑两只铁钩，每只铁钩下吊一只鸭子，火钳沿着炉口边缘放好。鸭子进炉之后便不能再用明火，除了要在炉底围上一圈闷着火星的青松毛外，最后还要再拿一根火钳子吊着一团青松毛悬在炉子正中。把炉子封好，很快就听到里面毕毕剥剥的复杂音响。周国红问：“你觉得这是什么声音？”那不就是鸭子油脂滴落和火星碰撞的声音吗？“不止啊，还有鸭皮膨胀的声音、鸭肚子里汤汁沸腾的声音。”

上图：青松毛烤鸭一出炉，厨师便迅速切好上桌，让客人享用

下图：周国红店里的烤鸭都是每天早上现杀现处理，挂在空中风干表面，做好当天烤制的准备



可能只有在大营街，才能成就周国红这样的人。

烤鸭的核心是温度控制。烤熟鸭子大约需要40分钟时间，这中间几乎离不开人。每隔五六分钟，灶房的师傅都要打开炉口，打着手电逐一检查鸭子的颜色，以此判断火候是否到位，再添添减减青松毛调整温度。第一次打开炉门时，烤鸭的底部已经开始逐渐变成焦糖色，顶部则是煮鸭子的鹅黄色，说明温度尚可，师傅只需要稍稍调整鸭子的疏密和朝向。第二次再看时，鸭子的着色就显得不够了，要迅速钩几个带火星的青松毛团进炉，灶房里的烟尘一下子多了起来。

缩在旧时光里

我们一边嗑瓜子等烤鸭出炉，一边跟周国红讲讲谁家的餐厅火爆，今年的菌子难收，再说说听来的某餐厅老板的八卦。“知道，听人讲过的。”周国红有点不好意思地笑了笑，“有时候进城去买菜，同行之间总会有人说。”不过这也是好几年前的事了，现在手机上操作方便，想买菜直接发信息过去，菜就有人送来了，他的生活半径变得更小了。

如果喝酒的话，周国红或许能把话匣子打开一点。但他只是眯着眼一根接一根地抽烟，眼神里有一些漫不经心。“我不认识字的，只上过小学一年级。”他跟我说丘北的辣椒好，但一时忘了“丘”怎么写。“可是我们聊天的时候，你明明一直都在刷微信群聊里的信息，怎么会不认字？”我对他有些不满，于是抓着他这个漏洞不放。“我感冒了，离你们远一点。”终于想到了一个脱身的理由，他看我们慢悠悠地吃，觉得实在陪不住。我看着他穿着松垮T恤和大短裤，嘴叼烟，脚上趿拉拖鞋的背影，特别像香港演员吴镇宇扮演的一个木讷的小人物形象。他躲进一间小储藏室里，那里可能一开始设计的是他的办公室，但是实在没啥好办公的。因为我们一直拖着不走，他好像一直憋在里面，不好意思出来。

“他看起来很严肃，但其实人挺好的。”儿子周畅替他找补，“我爸看中了一件事就会很专注，他想的只是如何把烤鸭和菜品搞好。反正每个人需求不同，不可能让所有人满意的，他也就不在意去招呼客人这些。”

周畅去年大学毕业，学的是工程技术，毕业之后在湖南一家国企上了几个月班，因为“觉得太养老了”，所以辞职回了玉溪，跟父母一起管理饭店。跟其他二代管理者准备大刀阔斧改革店面不同，周畅回来是为了保障父亲的店不发生变化的。“他现在是市级非遗传承人，我总得把这个手艺传下去，不能让他苦一辈子得来的荣誉丢了。”周畅说，他回来还有一个重要任务是寻找新的店址，他们家租了集体土地30多年，听说政府有意要将地收回去了，“但一定不会离开大营街，青松毛烤鸭是我们这里的传统”。

一家三口都是往里收缩的人。周国红的爱人代翠芝平时负责收银，人也比较内向，用周畅的话说：“我们全家都社恐。”代翠芝出于礼貌，过来跟我们寒暄了几句，聊得最多的还是儿子。我说，周畅很懂事啊，明知道开餐馆是个苦活儿，但还是接下来了，没有拿着钱出去挥霍，代翠芝很谦虚地说：“还可以吧。”但她很自豪地介绍了周畅上学时的成绩。周畅初中时考上了玉溪市区的重点中学，搬去了学校住校。“是德语班，全市只招30个人，他考上了。”代翠芝说。周畅当时的目标是去德国留学，但是后来德语成绩差了一点，最终还是选择在国内读大学。“最开始他是不情愿的，但很快也想通了。他有的同学去了德国要读很久的语言班，到现在还没大学毕业呢。反正他现在觉得还是读完大学回到玉溪好。”而每天都在餐馆里忙碌的代翠芝，对外界的变化也不太敏感，“这条街上变化大吗？我觉得没什么变化。”她立马能想到的变化是疫情期间，他们和几名核心员工封闭起来烤鸭子，不能开堂食，就在窗口一只一只外卖，熬过了最艰难的那段时间。

可能只有在大营街，才能成就周国红这样的人。

大营街地处玉溪大河下段，在明清时形成集市，得名大营街，此后一直是镇或乡政府的驻地，现在隶属于红塔区，称为社区，但本质上还是一



个离市中心十几分钟车程的城郊地带，下辖三个自然村。在玉溪烤鸭的排行榜上，大营街一直是最出名的。据当地一位文化学者陈宝贵老师考证，大营街在民国时期就有五家专做烤鸭的食肆，“每年端午节前后，是刀鸭上市的时间，大营街每天能卖 200 只鸭子。到 1933 年昆明至玉溪公路通车后，从昆明专门来大营街吃烤鸭的人更是不少”。大营街有传统手艺，又在小城市的郊区，因此没有快速面临城市化和市政管理带来的挑战，相应地，这里也有相对淳朴的民风。代翠芝回忆道，开店这么多年来，很少遇到来店里捣乱的，只有一次，有人吃完不给钱，周国红追出去要，对方一拉车门，跳下几个大汉抄着家伙什儿，把他们吓坏了。其余的赖皮，周国红都有自己的办法对付。“有一次有个人吃完饭说，没钱。他就一直追着那人，走到哪儿追到哪儿，最后逼得那个人没办法了，把身上的钱凑一凑给了他。”代翠芝说。

我们的烤鸭终于出炉了。灶房师傅挑着扁担，前后各一挑酱红色的鸭子，穿过在院子里吃饭的食客们，把当天的最后一炉烤鸭送进厨房。

这是当天早上宰杀处理好的鸭子。周国红有一家长期合作的养鸭场，每天早晨给他送 200 只生长 40 多天的刀鸭，一上午的时间，十几个工人形成流水线，将鸭子清理、焯水，分类整理出鸭胗、鸭肠等物，做爆炒或黄焖，而表面完整光洁的鸭子则一只只悬挂在院子里，沥干水分。除了烤炉的炉温，周国红格外看重的是鸭子表面的清洁完整，“只能从腋下开个口子，清理内脏。鸭屁股也是不切的，不能破坏皮相”。尤其重要的是拔毛，“拔得干净但不能破皮，不然烤的时候就无法上色了”。

1.6 公斤左右的鸭子装在椭圆形盘子里。鸭脖和鸭头一分为二，铺在盘子的一端，接着是紧邻脖子和躯干的一块，被厨师咔嚓一声清脆地切下。躯干从中劈开两半，前腿、后腿和其他部位分别切块，摆放对称，最后再将刚才那最清脆的一块摆在盘子最醒目的位置。

会吃的人都知道，脖子和身体连接部位的这一块是整只烤鸭的精华，皮厚而肉薄，集齐了烤鸭香脆、滋润、鲜甜的所有特点。玉溪烤鸭配两种蘸料，一为椒盐，另一为甜辣酱。刚开始更倾向于蘸椒盐料，单纯的咸味似乎更体现鸭子的本味，吃了两次之后爱上了甜辣酱，当你一旦适应了它的辣，只会觉得老酱才更烘托鸭子醇厚的口感。尤其是就着赠送的小葱来吃，一口鸭子一口葱，它的鲜嫩紧致绝对超越绝大多数的北京烤鸭。

等我们啃完了鸭子，那位灶房师傅也下班了。他细心地冲掉了脚上的炉灰，骑上电动车，笑着跟我们挥了挥手。“我们明天就回北京了，”我冲他喊道，“有缘再见！”周国红也从房间里走了出来，跟这个不太习惯与人交流情感的老板同样说了再见后，我们也告别了他固执守候的 80 年代。

左图：周国红的烤鸭灶房保持着 80 年代的制作环境，这在其他地方已经很难见到

下图：一整只烤鸭配两种酱料，第一口先吃脖颈与躯干之间一块皮厚肉薄的部位，是玉溪烤鸭的标准吃法



兴隆菌子园：**吃菌的朴素版本**

记者 · 吴丽玮　摄影 · 蔡小川

外地人对菌子传奇和天价的想象，在这里都变成了朴素快乐的故事。

“见小人”

开菌子餐厅，最要紧的当然是吃菌的安全性。

厨师黄永金在北城兴隆菌子园干了快20年，店里的菌子一点不担心，最怕就是有客人带来些没见过的玩意儿，硬要让后厨做出来尝尝鲜。“外表看都一样，但就是不一样。”有一回有个客人拿来自己捡的“见手青”，让店里给他炒，把黄永金吓了一跳，“光看菌的帽子，跟见手青长得一模一样，但要看柄的纹路。见手青是光滑的，他拿的那个是粗糙的，有网格纹。”黄永金告诉客人，这个应该是高脚葱，炒完还是有毒，“所以说，自己不熟悉的菌子，可千万别吃，别听别人说没事，就真信了”。黄永金说，区别一个菌子有毒还是无毒，光看颜色的鲜艳度不够准确，“关键是要看它的‘脚’。有些红色帽子的菌可食用，比如红菇，它的脚是有点粉色的。另一种同样是红帽子，但脚是纯白的就千万不能吃”。

黄永金就是玉溪北城本地人，今年40岁。他小的时候，孩子们还是天天在附近山上跑的，冬天在山上捡松球，拿回家当柴火烧，到了夏天，就跟朋友结伙去捡菌子玩。北城这个年龄段再往上的人，自己见过的、听人说过的，菌子的经验都太多了，常见的几十个品种，本地人绝对不会看走眼，只是可惜像黄永金儿子这样10岁左右的孩子们，已经离山越来越远了，丢失了这种口耳相传的分辨技能。

在餐厅工作后，黄永金偶尔也会收到菌子中间商送来的新品种，“那些中间商太勇了。新菌子都是他们自己试过了没事，才敢推荐到店里”。但店里一般不会收这些新玩意儿，黄永金说：“做菌子跟别的不一样，不是新品种就一定会好。”现在吃菌子不便宜，来兴隆菌子园餐厅消费的有钱人不少，他们吃菌子跟吃别的东西心态不一样，“有钱人吃菌子更谨慎了，肯定不吃没吃过的，有那么多钱万一没命花怎么办？”



在玉溪吃菌子的地方特色，是量大实惠



上图：让黄永金（左二）欣慰的是，在刘永武（左一）退居二线之后，他的两位妹妹刘春丽（右一）、黄永佳（右二）加入了兴隆菌子园的经营，全家人一起努力让他感觉很幸福

下图：刘春丽进行餐厅升级改造的第一步，是改善了顾客用餐环境



菌子品类再多，最受欢迎的永远还是那些最经典的。本地人最爱牛肝菌，是菌子里产量最大的一类。牛肝菌下面分出好多品种，有些本身就无毒，有些炒炒才解毒，根据手指接触后菌子变色的不同，常见的牛肝菌分为见手青、红见手、白见手等，这其中，尤其是有毒的见手青最有代表性，炒见手青也是最考查厨师基本功的一道菜。我们出发的时候，正是美国财政部长访华期间，她在北京“一坐一忘”餐厅点了四盘见手青的新闻正被很多人热议着。关心北京市场的黄永金也念叨着这个新闻，外国人能点见手青来吃，肯定是经过了专业人士的安排。

关于吃菌的离奇故事只能活在传说里了。当地人把吃菌中毒叫“见小人”，黄永金从没在真实生活中遇到过，但讲起中毒后的幻觉还是头头是道，“要看你这个人平时心里干不干净了。好人会觉得想啥来啥，心里阴暗的人一闭眼都是各种小人在天上飞，闹得人无法闭眼睡觉。不过也没关系，就是一两天的事呗！”

最后我们在他和他亲戚家的兄弟姐妹那里听了一箩筐关于吃菌中毒的段子，假装体验了一番：

现在半夜2点在医院排队输液的只有两种人——酒醉的和吃了菌子的。“两边人，一边在抓‘小人’，一边在傻笑。”

今天看到一个人发了一天的朋友圈：一早捡了这么多菌子；味道真不错呢；菌子中毒……来医院了；应该是没煮熟，再回锅一下；又来医院了；不敢吃了，全部倒了，今天煮只鸡补补；又来医院了，锅没洗干净……

一个朋友说吃了菌子，没有看到小人，以为自己没事。直到他家的狗过来问他：“菌子好不好吃？”他才惊醒自己早中毒了。

朴素吃菌

黄永金现在是店里的厨师长，也是股东，他从学校毕了业后，就跟着姑姑、姑父在这家店里学厨。姑父刘永武是兴隆菌子园的创始人，现在他荣升了“董事长”，按照店里小服务员的描述，“我们董事长平时不怎么管店里的，来了就是炒炒菜”。7、8月是云南野生菌成熟的时节，也是兴隆菌子园的生意最火最忙碌的时候，刘永武每天中午和晚上都跟黄永金并肩作战，一起掂锅好几个小时，掂完就一个人回家去了。

1993年，刘永武靠着在工地上开车攒的5000块钱，开了一家做菌子的20平方米小餐馆，半年后他搬到了现在的地点，找算命大师起了个“兴隆”的名字，之后生意一直好到了现在。“我爸我妈都没有文化。”女儿刘春丽说道，算命大师给起的名字只是巧合，当年父母创业靠的是“最传统的农民的奋斗精神，硬靠辛苦走过来的”。

刘春丽说，当年父母轮番上阵炒菜，是玉溪最早一批把菌子做成餐饮生意的人，这在当年也是很有眼光的。“那时候菌子都没人买，有的老婆婆在山里捡了菌子去赶集，几块钱一大篮的干巴菌，到集市收摊的时候都卖不掉。”谁能想到，现如今干巴菌每年在云南的最高价格都能达到每公斤千元以上。

菌子的价格在玉溪是30年来逐年上涨的。不像在外地，野生菌的知名度在短短七八年间突然平地而起，这里的人也很少吃曾经创造过天价传奇的松茸和松露，没有了猎奇，玉溪人对菌子的整体态度就显得理性很多。

今年云南干旱，菌子出得晚，往年这个时候每天中午都有农户或者中间商搬着一筐筐野生菌到店里来卖，今年少了很多，显然大家清早起来上山捡菌子收获都不大。城里几家菌子餐厅都开始主动四处收菌子，眼见着价格应声上涨，见手青从月初的110～120元/公斤，涨到了220元/公斤，20天内价格翻了一番，但价高也得买，菌子吃的就是当天的新鲜。刘永武前一天去菜市场买菌子一共花了1.2万元，上午花了六七千元，下午花了五六千元。这天中午，他又收了两筐品质不错的见手青，花了3000多元。“只够炒20盘的，每盘卖160元，也就刚好贴本而已。”刘永武倒不会为此发愁，“菌子上少赚一点，反正客人还会点其他菜，相互平衡一下。”

菌子季来吃菌的客人们热情高涨。“有的客人几乎天天来，中午来，晚上也来。还有的客人专门从昆明开车一小时过来吃个午饭，吃完再回





玉溪人炒见手青（左）要加腌制两年的老酱，炒干巴菌（右）则只用青椒或干椒，两种菌子都是云南人的最爱

去上下午的班。”黄永金说道。菌子旺季，餐厅里有时需要排队，“等待时间最长的时候要一个半小时”。北城位于玉溪市区北面，以前是农村，现在算是郊区，黄永金说，客人无论是从玉溪来，还是从昆明来，既然不辞辛苦地跑了这么远，对等位就是有心理准备的。黄永金笑道：“甚至厨师去打麻将了，客人也愿意等。”黄永金的二叔，也就是刘永武的小舅子，以前也是在兴隆当厨师的，但是他很爱打麻将，虽然客人能等着他和完牌，但老板忍不了，于是他被自己的姐姐赶回家去了。

在玉溪吃菌吃不出昆明的价格，在郊区吃菌又要比市区里更实惠一些。我问刘永武，这么多年了，有没有那种一掷千金、豪吃一顿的客人。他左思右想，印象里吃得最贵的不过3000多元一桌，是当地企业老总的商务宴请。刘永武绞尽脑汁上齐了所有能采到的菌子的不同做法：最贵的干巴菌，用青椒炒一份，用干椒炒一份；炒见手青，又被当地人叫作炒杂菌，也是青椒、干椒各来一份；乍看上去像发霉似的青头菌，烩一份，蒸肉一份；再加上炒鸡油菌、烩谷黄菌、菌子炖鸡、菌子米线和菌子小笼包，“这就算是到头了，在我们这里吃菌子，顶天了就是这个价格，再贵就得吃海鲜了”。

倒是他自己有次请人吃饭花了不少钱。餐厅里不免遇上闹事之人，刘永武说，有一回有个小伙子在菜里吃出了头发，给他重做一份不行，甚至给他整桌免单也不行，就是吵吵着要叫人来砸场子。结果这个客人没叫来人，刘永武的60多个好兄弟坐着三辆大巴很快就到了，一场闹剧变成了兄弟聚会，刘永武招待这些兄弟们在自己的饭店吃饭，一共花了一万六。作为外地人对菌子传奇和天价的想象，最后在这里都变成了朴素快乐的故事。

见手青与干巴菌

一般用“量大实惠”来形容一家餐厅的风格，可能会让人对它失去渴望，但一家量大实惠的菌子餐厅，绝对招人喜欢。

刘永武费力想出来的3000元一桌的“天价”菌宴，除了菌子种类已经上足，菌子的分量也让人兴奋。结束了一整天的火爆生意，刘永武跟黄永金终于能坐下来吃点东西，跟我们“吹吹牛”（聊天），这天来凑热闹的还有黄永金的堂妹黄永佳和她的男朋友，再加上忙得脚打后脑勺的刘春丽，大家凑在一起，吃了一大桌子菜。

头盘必须是炒杂菌，也就是见手青，北城这边习惯叫“白葱”，也有人直接以“牛肝菌”相称，可能因为大家的习惯难以统一，所以有了“杂菌”的叫法。见手青本身是黄澄澄、肉乎乎的，饱满的伞帽鼓成了椭圆形状，长长的“脚”粗壮扎实，看上去就觉得有嚼劲。炒杂菌先切片，最理想的当然是现采、现切、现炒，水分和香气都是最浓郁的，这也是昆明人要专程跑到玉溪吃菌的原因，运输几十公里都觉得香气消耗散尽，更别提送到北上广深那么远的地方去了。炒杂菌是菌子厨师考核的硬标杆，热油加蒜瓣下锅，“炒菌油大不好吃，油少了粘锅也不行，会‘闹人’”。刘永武说的“闹人”也就是中毒的意思。昆明炒杂菌只加蒜瓣和辣椒，有些人会以蒜瓣的软熟度作为菌子是否炒熟的标准，玉溪炒法在此基础上增加一步，加了玉溪人爱吃的老黄酱。蚕豆、豌豆等，一定要有丘北的辣椒，再加上其他的香料一起，至少腌两年才能出好酱。热情的一大盘端上来，撒着辣椒，淌着黄油般的汤汁，食欲立马就上来了，本地人把这种口感称作“脆爽”，但对于一个没见识的外地人来说，我觉得光是“新鲜”和“肉感”两个词，已然胜过千言万语。

第二道是广受大城市人喜欢的炒干巴菌。干巴菌比其他菌子处理起来要复杂一些，它像一朵绽开的珊瑚花，因此特别容易沾染泥土，要拿小刀一点一点削下清理。高品质的干巴菌不宜太大，也不宜太小。刘永武喜欢买包山的干巴菌，因为地的使用权是自己的，不用跟别人争抢，能让干巴菌长到一定规模再挖。直径长到3厘米，菌子达到最嫩的状态，再长大，外层就开始老化了。干巴菌一般不加酱爆炒，也是一大盘端上来，价格是一盘炒杂菌的两倍还多。削成薄片，干巴巴的岩石色泽，被油炒得亮晶晶的，跟杂菌是截然不同的口感，更脆，更有嚼劲，百吃不厌，特别适合下酒。

桌上又陆续端上青头菌、鸡油菌和加了猪油的鸡枞汤，烧肉皮青菜和豆腐杂菜汤两道蔬菜，再加上杂菌炒饭和菌子馅小笼包两道主食，吃了一桌典型的荤素搭配的玉溪菌宴。但回想起来，永远是炒杂菌和炒干巴菌无敌美味。

未来

跟他们一家人吃饭的时候，刘永武话不多。刘春丽说，老爸耳背，得高声说话他才听得清，不适合在这种宴席间聊天。黄永金和两个妹妹倒是都很活跃，黄永佳从小就是个调皮鬼，她笑称姑父长得像《功夫》里的头号反派，“好多客人来了没见到他，都问：‘火云邪神呢，火云邪神哪去了？’”引得大家哄堂大笑，只有刘永武还不明所以。

打下“江山”的刘永武现在已经退居二线了，他除了旺季时来店里掂锅外，日常的生活方式是“云南生活三件套”——游泳、养鸽子、打麻将，店里前台摆了很多他参加信鸽比赛获得的奖杯。现在店里的大老板是刘永武的大女儿刘春丽，她和弟弟刘春林各自拿了几十万出来，装修和升级了店面，现在成了菌子园最大的两个股东，刘永武的股份排第三，“老表”黄永金是为店里付出多年的老员工了，也是后厨的总负责人，他凭资历和技术占了10%的股份。

“跟我们同时期的一些餐厅相比，我们发展已经落后了。”刘春丽是个思维敏捷、干脆利落的姑娘，她大学毕业之后原本跟表妹黄永佳一起，在玉溪做地产业务，用黄永金的话说，“销售能力很有一套”，今年年初开始管餐厅，一下子忙得再也顾不上跟表妹的那一摊事了。黄永佳也是个能干人，虽然只有28岁，但已经是“在社会上混了10年”的人了，能喝酒，也擅长跟人聊天，做生意在玉溪结交了不少人脉。接下来黄永佳也准备参与到





见手青（上）与铜绿菌（下）是两种个性迥异的菌子，见手青有“致命的诱惑”，铜绿菌则包容百搭

餐厅生意上，她的主要任务是在玉溪市中心找合适的地方开分店，“地产行业还是没有餐饮稳”。

刘永武说，春丽刚回来接班时，他们都不是很赞成。在春丽之前，春林已经管店好多年了，怎么说呢，生意不温不火，春林虽然做事保守，但餐厅多年的底子在，他们对危机的感受并不明显。春丽回来之后开始重新装修，把菌子园露天的位置改成了一个个的雅座，用东南亚风情的纱幔围合起来，既透气又私密。春丽这么砸钱让其他人觉得忧心忡忡，但她的魄力很快就产生了效果，“春丽给每个房间都装了空调，以前我们觉得玉溪夏天不热，忍忍就过去了，但是好多老板会觉得我们餐厅就餐环境不理想”。更让刘永武直接感受到的变化，是旺季时蹭蹭上涨的营业额，工作日平均每天两万八，周末更高。春丽分析了店里顾客的类型：背靠玉昆钢铁厂，商务宴请的客人占了 30%；从昆明和玉溪过来的普通散客又占 30%；店里这些年积累下来的老客占 20%，另外还有 20% 是亟待开发的新客。她的方法是在抖音上做内容和促销，“几千个粉丝都是活粉儿”，这个暑假，新客一下增长了不少。

春丽的能力也让老表黄永金感到充满希望。

我们去店里几次，每次都得到老表的热情招待。有一天我们趁着深夜结束营业后去找他聊天，他一身疲惫，但还是开心地在厨房里给我们张罗吃食。“和你们聊天还是很开心的。”老表对北京有一份向往，聊天时总是三句话不离北京：“你们北京人……”“我去北京的时候……”“我发现北京真有意思……”

前年 5 月，老表趁着不忙的时候去北京玩了一趟，是店里一个老客人邀请他去的。老客人以前在昆明工作，后来搬到了北京去，有意在北京开个云南餐厅，于是就叫他过去玩一玩，也考察一下。老表到处玩了十多天，去了高档餐厅，也去了超市和菜市场，本来跃跃欲试的心情慢慢地变低落了。“我发现菜市场的菜不贵，超市里的小菜和肉有时候比我们这里还便宜，但是怎么在餐厅吃饭那么贵？”他想在街边吃碗米线，找不到，高级的云南菜他吃着又很莫名其妙，“什么都弄那么一小点儿，光摆盘漂亮有什么用，哪有我们这一大盘炒菌子好？”等这趟旅行结束的时候，北京的光怪陆离已经让老表打退堂鼓了，“去北京，发现自己什么都不是，没有人把你当回事。北京需要那种能凸显自己身份地位的人”。

他知道自己的性格不适合在大城市生活，大城市里需要野心和狠劲，但他看重情义。当年在店里的薪水只有两三千时，有人就以三倍的薪水挖他，他不去，“因为我姑姑和姑父对我太好了，我上学的时候，他们每年都资助我”。但他心里还是有一份拼搏的冲动的，春丽的计划让他找到了二者的结合点。“我这个人想法比较简单，有春丽在，我专心搞好厨房里的事就好，她可以带着我们往前冲。”我们所有人一起吃饭的时候，老表很开心地搂着两个妹妹，请摄影记者为他们拍一张合影，“这个店，我们一家人在一起，真的很开心”。

速氏酱油鸡：**潇洒阿姨**

记者 · 吴丽玮　摄影 · 蔡小川



店主速丽萍动作麻利，笑容爽脆，让人感受到一种玉溪人不太常见的魅力



速丽萍店里的酱油鸡很出名，但她本人绝对比她的手艺更精彩。不见得每个顾客都会跟她攀谈，但只凭麻利的动作和爽脆的笑容，就会让人感受到玉溪人不太常见的一种魅力。这种魅力尤其在落寞的老街更显独特，可称之为，潇洒又摩登。

酱油鸡和粉蒸鸭

“来我这里就像回家吃饭了。”速丽萍掀开门口的大蒸笼，除了招牌菜酱油鸡，里头还有豆豉扣肉、粉蒸鸭、剁椒蒸臭豆腐、萝卜丝腌肉等。玉溪人点菜不看菜单，看食材的面相，凭往日的经验，再加上点菜员的机灵，足够。挑好了蒸菜，再在玻璃柜里挑绿叶菜、茄子、蚕豆、豌豆，转身又有几大锅汤底，其中最有特色的是玉溪人爱吃的炖藕。除了炖汤，藕也做蒸肉的底或者炸糖醋藕盒，玉溪的澄江因气候“暖于云（昆明），寒次之，盛暑极热，雨即凉，霜雪严寒，一晴即湿。有‘四时皆春’之谣”，自古就有盛产稻藕的记载。

两个人点了五个菜。

首先肯定是酱油鸡。明档里按照大中小份，分层摆满了一盘盘蒸好的带皮鸡肉，临上桌前再淋酱油汁和炸过花椒、红辣椒段的热油。

第一个推荐我来速阿姨这里的是昆明的美食家敢于胡乱，他连店名都记不得了，但知道这里的酱油鸡格外好吃。说起来，酱油鸡不算玉溪的老菜，但昆明饮食界的好几位朋友都提到这是玉溪必吃的一道，应该说它体现了玉溪菜以酱油打底的特点。“玉溪菜本质上还是乡土饮食，传统宴席有土八碗的做法，其中五大碗都要用到酱油。”玉溪市饮食行业协会秘书长拔健告诉我，玉溪的酱油种类繁多，尤其是通海县的酱油，在清末民初就享誉全省，销往全国。一碗酱油鸡里，可能既有生酱油，又有熟酱油，有咸酱油，还有甜酱油，滋味全体现在这种组合变化上。



另外还点了当地人常吃的炸排骨，虽平常，但出了云南，还是不常有这种做法了，尤其是快炸好时要把薄荷丢进去一起炸，都说是为了点缀，但排骨有了明显的薄荷香味，感觉很特别。另一道是正应季的茶豆，加了玉溪人家家都要酿的老酱去炒，蚕豆、黄豆、豌豆腌在一起发酵了至少两年，炒出来是玉溪人饮食里醇厚的老味道。同样是当季的洋丝瓜尖则是简单爆炒，用了猪油，再加一些辣椒进去，认真比较下来，做法也不逊于那些精致饮食的地区。最后一道是茄子米粉，速丽萍说“这个要复杂一点”，但其实只是多了煎的一道工序，米粉与茄子切同等大小的块，先在锅里稳稳地煎，成形后再加上干蘸酱也很好吃的本地小葱一起炒，口感很扎实。

我们一边吃，一边听速阿姨讲她做菜的经历：

店里第一个卖火的菜其实是粉蒸鸭，这是客人提出来的。来我们店的老人多，好多都在人民医院看完病，想吃软乎好咬的，比如玉溪的老菜粉蒸排骨。我们玉溪人爱吃鸭子，慢慢就有老人问，除了粉蒸排骨，能不能做粉蒸鸭子？我们就自己研制嘛，反正基本原理是一样的，米粉一定是要现炒出来才香，小火慢慢炒，炒到变黄，撒在整只鸭子上，尤其是鸭腿那里，撒上米粉后揪起鸭子抖一抖，让米粉蘸均匀，用热气把鸭子牢牢裹住，直接上锅蒸。炒米粉里夹着盐巴、八角和草果的味道，蒸盘底下铺上洋芋、红薯或者莲藕，跟着鸭子一起蒸出来，下面的菜简直比鸭子还好吃。

店里的菜一开始都是我和我妹妹做。这些手艺我们没跟人学过，全靠自己琢磨。小时候只要



左图：玉溪老城原来只有六条街，现在被各种服装店和小吃店占据

右图：速氏餐厅使用的是家中的老宅，街上仍能看到一些老房子

我在家，我妈就说“上灶上灶”，让我做饭。她做得不怎么好，我反而想想就知道怎么做。

我妈是通海人，有次跟她回老家，看别人做酱油鸡，味道好，做起来好像也不费事，回来就开始研究。酱油鸡是冷水下锅煮出来的，其实鸡本身也没有特别的讲究，好吃就好吃在它的酱油汁上。我跟我妹大概用了半年的时间在调这个酱油汁，店里没人的时候就一遍一遍地试。说来也很简单，就是甜酱油和咸酱油的比例问题，调完就让老客人试了给意见，这个是我的秘方了，每天都是我亲自调，是不是有点咸，有点甜，辣椒油只提香，辣不夺酱油的鲜。

老街上

寻找速丽萍着实费了些功夫。

由于敢于胡乱不记得店名，经过几天听人提起老板姓速，这才在聂耳故居附近的街角上找到一个红底黄字简易招牌“速氏大众经济小吃”，一个和落寞老街吻合的店名。如果不是知根知底的老主顾，很容易将它忽略。

店难找，一个原因也是最开始对老街期待很低。我们在了无生趣的服装店和零食小店中间，首先找到玉溪老字号“风味食馆”，去了之后挺失望的，国营老单位，现在是卖快餐盒饭的一个个档口。老街最东边正在翻修的聂耳故居正越发变成一座标准的城市公园，按照速丽萍的话说，上世纪80年代突然宣布聂耳曾在这里住过，但其实是住了好几代人的大杂院，哪里还有聂耳的痕迹？但住在这里的老邻居们只能都被迁走了。

速丽萍家的老宅倒是保留住了老玉溪的民居格局。它是奇怪的L形，虽然扣住了老街上的一个街角，一面朝南，一面朝东，但两个门脸儿中间还矗立着另一家店铺。仔细看，才在朝东的门边看到了酱油鸡的招牌。

我们在店里等了一会儿她才回来，看背影我就猜到可能是她。跟云南人黑瘦的身姿相比，59岁的速丽萍显得更白净饱满。她穿一身麻花底府



左图：酱油鸡成为玉溪的一道必吃美食，是因为它体现了以酱油打底的玉溪特色

右图：小店旁边是聂耳故居纪念公园，老街周围被地产项目环绕，这些都与老城中心的落寞形成反差

绸料子短袖八分裤，梳着利落的短卷发，两侧和后面的头发尤其短，露出两只金色的大耳坠。看她斜跨一只小黑包，脚蹬运动鞋，昂首挺胸的样子不像是来吃饭的，听我喊她，一扭头露出颇为自信敞亮的笑容，仔细看她还文了半永久的下眼线，是个爱时髦的阿姨。

老宅改成的餐馆，二层的两个开间还算开阔。窗前有窄街对面的二层木阁楼房子，那漆成深红色的木窗，和北方初秋才有的天高气爽的蔚蓝，跟速丽萍的讲述糅在一起，让这座小城有了看头：

这个店正式开成餐馆是1989年。之前我妈开杂货店，一包盐只卖几分钱，生意不好做。玉溪老城原来只有六条街，我们现在在六街，当时这条街是专门卖菜的，还有的街上是专门卖大米的。四街、五街在我们西边和北边，南边是北街连通的一街和三街，三街再往西南的二街连着小庙街，过了小庙街的文庙基本就算出城了。

老街上当时只有一家餐馆，就是那家“风味食馆”，当时看他们卖米线卖得好，我们也学他们，后来又加了小笼包。做了一段时间觉得不行，卖米线太辛苦了，早晨5点就要起来煮，所以又改成了卖炒菜。

我们店一直都以清淡的蒸菜为主，因为老人是主要客源嘛。一开始是粉蒸鸭在外面卖，蒸菜在里面做，后来我把蒸菜也抬出来，就在街边用蜂窝煤炉蒸，有人来问，把盖子揭开，里面一小盘一小盘的好多菜，这么一下就在街上爆红了。直到三年前新冠疫情之前，生意就没有差过。哪怕是那年“非典”，生意不好，我就转向卖饮料，也是把饮料抬到街上卖。我们云南人习惯喝当地的矿泉水，进货价16.5元一件，一件24瓶，别人零售卖1.5元一瓶，我只卖1块钱。虽然利薄，但是全部把人气拉过来了。

可是新冠疫情期间就不灵了。疫情前一天卖10盘米饭，疫情期间每天连一盘都卖不掉。那段时间终于过去了，现在生意只能说在慢慢恢复。

从人民医院走过来只有几百米，看完病来吃饭的顾客，自然就是有很多苦了。疫情之前有个常客，挺年轻的一个女的，每周三、周四都过来吃饭，后来才知道，她是从江川农村过来透析的，家里生活条件很艰苦，平时要去山里拾野菜来卖，攒钱治病。我就跟她说，以后来店里吃饭不收她钱，一大碗米饭，各种菜都给她加一点，保证她能吃饱。疫情之后她就不见了，怕是“爬烟囱”去了，我们当地人说“死了”的意思。

遇见不开心的客人，我就会劝他们。有时候看一桌子人吃饭，其中有个人一直把头埋在桌子底下，一口饭都不吃，肯定是为病情发愁。我跟他说，别这样，你看看我，因为乳腺癌被医生判死刑的人，现在不还是好好的？

2021年我被诊断是乳腺癌三期。平时不疼不痒的，就是有天突然感觉到刺痛了一下，掀起衣服来看，以为上面扎了什么东西，再一摸发现胸前有个小硬块。我自己去医院看的病，医生看完检查结

果问我：家属在哪儿。我一听，明白了。我让医生把实情告诉我，人早晚不都得死嘛，我能承受得住。医生就说，你要做好准备啊，你这种情况，“满汉全席的豪华套餐”是逃不了了。“满汉全席”是啥？做完手术，要再做化疗，一共做了8次，还要做靶向药治疗，每隔21天做一次，要做17次，放疗一天一次，要做30次。这个过程可真痛苦。

儿子和我

速阿姨头脑清晰，表情生动，但腿脚有些蹒跚了，“吃完药有副作用了，脚底下发麻”。她在广场舞队里的好姐妹们经常到店里找她聊天，聊聊自己的身体，再帮着分析一下对方的糟心事，“我爸在我6岁那年就开始生病。从小就知道，对你们好的人有，看你们笑话的人有，巴不得你们倒霉的人也有，我是比别人更明白人情冷暖”。

店里迟早得有人帮她。“快了，儿子就快来接我的班了。”但儿子来了，她还是要待在店里，“好多老客人都是冲我来的，看我不在店里，就不进来了。”在老街上，大家都知道她“人是相当有个性的”。在宁静而缓慢的玉溪小城里，她的与众不同也成了餐馆的一种吸引力。

以下是她自述家人和人生的下半场：

我儿子以前是缉毒警，毕业以后分配到芒市去，在边境，是毒品重灾区。

那时候很少能见到他，有时候给他打电话，他关机，要过一两天才回电话，我这两天在店里就一时一刻都过不好。有时候打过来电话，儿子说：“妈，我又有一个同学牺牲了，人怎么死的都不知道。”那时候从来不敢跟别人说儿子是缉毒的，他也很少跟我们讲工作的事，他不说，我们就不问，好像做缉毒警察的家属，自然就懂这些规矩。儿媳和亲家丈人也都是缉毒警察，我去儿媳妇家做客的时候，亲家在马路上都不跟我打招呼的，迎面走过来，要把头别过去，直到进了家才正常说话，我想这也是为了保护我吧。

干了四年，因为芒市太热，儿子身体受不了了，要辞职。反正当时我们两家的生意都好，我店里的生意是最好的时候，一天营业额就有一万八左右，亲家母在瑞丽是开玉石店的，儿子儿媳想做哪个生意都可以。

不过那是十几年前了，现在情况肯定不一样了。现在年轻人都要考公务员考编制，这才是好工作。瑞丽在疫情之后，做珠宝生意受很大影响，我这个小店虽然也难，但为了儿子还是要撑下去。

老伴已经不在了，十来年了吧。以后也不会再找伴儿了，老年人谈恋爱很复杂的，双方都有子女，到时候肯定会有矛盾，最后还不是要分开？

我也不要跟儿子媳妇住在一起。“婆媳之间莫走近”，有一次弄不好，双方印象就不好了。我跟他们说过了，以后我老了，我也不用你们管，我住养老院去。

一个人生活很好呀，店里晚上9点打烊，收拾完回家，只顾上洗漱睡觉，什么都不想，早晨7点准时出门去公园里压腿，跳广场舞，8点钟再到店里开门，很充实。一个人养老的前提是把钱准备好。这些年开餐馆，没事的时候就打听街上谁转让铺面，几千块买的也有，十几万买的也有，买下来就租出去。等铺子转交给我儿子以后，这些就是我养老的保障。

开店以前我也是在单位里上过班的，但我想不会比现在的生活更有保障。当时人人都说可惜，但现在回头看，还是选择对了。毕竟我后来的生活，全都是靠开这家店才有的。





山和“海”：在玉溪吃清凉

记者 · 吴丽玮　摄影 · 蔡小川

山中的菌子和山野菜，被叫作“海”的抚仙湖边的铜锅鱼和洋芋饭，以及一碗老酱炒过的鳝鱼米线，配上凉丝丝的冰稀饭，共同构成了玉溪消夏最佳饮食组合。

野生菌

每年夏天，云南进入大快朵颐吃野生菌的时节，令人兴奋。云南人把野生菌叫作“菌子”，念出来就有种肉乎乎、有嚼头的感觉。

云南的玉溪、楚雄、红河等地，每年都是菌子的主产区，在玉溪能吃到的菌子大多是常见的种类，做法家常亲民，但也会根据每种菌子不同的特点，做出不同的搭配和花样来。

菌子的基本款做法是炒菌，这也是菌子的经典做法。听过很多云南人说，菌子季到了，花里胡哨的做法通通闪开，此刻只想静静地享受炒菌子的美味。云南人炒菌子有两个类型，青椒炒或是干椒炒，到玉溪又多一个维度，加酱炒，或是清炒。在玉溪吃见手青（看到菜单写白葱或者杂



左图：陈宝贵老师（右）带我们去南安哨采山野菜，举步都会有收获

右图：兴隆菌子园的服务员对当天采摘的菌子进行初步处理，现摘现炒是当地人在菌子季吃菌的必然要求

菌不用乱，说的也都是见手青）一定要尝尝加酱的版本，肉乎乎的菌片加上老酱的醇厚，形成了玉溪炒菌子最大的特色。干巴菌也是炒着吃最经典，这时往往不带酱，选择青椒或是干椒即可，为了增加它的风味，玉溪人炒干巴菌会把菜籽油和猪油混合起来，吃起来回味无穷。

云南人说，菌子吃多了，人会觉得身子软，没力气，于是就有了菌子与肉组合的菜式。但大多数菌子并不适合与肉搭配，“像鸡枞，单吃它香气很浓，一跟肉放在一起，它的味道就一点都没有了。”蒋记菌子宴厨师唐锐告诉我，开店30多年，店里只有一道杂菌焖鸡算是把菌子和肉成功结合起来了。兴隆菌子园的厨师黄永金又有些别的做法，比如，青头菌蒸肉也不错。蒸肉要选那种帽子还没有完全打开的菌子，把下面的柄拿下来跟肉一起剁成末，用猪油和胡椒调味，再整体塞进帽子里去蒸，在重食材、轻做法的云南，这绝对算是个功夫菜了。虽然青头菌炒着吃没有炒杂菌那么出彩，但它容易吸汁，与肉搭或者直接烩都很出色。“口感爆汁，非常鲜甜。”黄永金非常喜欢烩青头菌的做法，“只用大蒜和青辣椒，但一定得用猪板油烩出来才好吃。”

更让黄永金念念不忘的是凉拌菌子的做法。有嚼头的干巴菌和韭菜花拌在一起，每年菌子季结束的时候，他都要做一批罐头送给老客人。韭菜花和小米椒要先腌一段时间，腌好后跟生的干巴菌拌在一起，纯粹体验干巴菌的味道，“又香又脆，超级下饭”。黄永金经常推荐客人把凉拌干巴菌从罐头里挖一勺出来炒肉吃，“板扎（好吃），板扎”。

鸡枞是野生菌里的清甜一派，除了油鸡枞外，大多会使用清淡的做法。“煮鸡枞一定不能加葱花，鸡枞本身鲜甜的味道一下就夺走了。”黄永金说，煮鸡枞只要加一点猪油即可，蒸的话可以和蛋液一起。而像谷黄菌、铜绿菌、青头菌这几种无毒且可塑性比较强的菌子，可以拿来炸，更可以用

云南“舂”的做法，用水焯熟，在舂臼里加上青椒、大蒜和在烫火上烧干的小米辣，再加上盐巴和柠檬，就是极富云南风情的一道野生菌特色吃法。

山野菜

玉溪地处云贵高原的西南边缘，境内山脉众多。玉溪西部是云岭的支脉哀牢山，东部和北部在坝子之间有陷落的断层，南部和西部的地表则因河流切割而略显破碎，由此形成了一系列向南弯突的弧形山脉。由于海拔高差悬殊，玉溪的垂直性山地气候特征显著，自然环境的差异性又使这里形成了类型复杂且丰富的植物资源。玉溪的夏天，除了野生菌之外，还有漫山遍野的山野菜可以挖来吃。

陪我们上山找野菜的是研究大营街历史的陈宝贵老师。他最早是大营街大队综合商场的木雕工艺师，后来当了商场的经理，现在是铝型材厂的厂长，同时他还研究马帮文化、土司文化、米线文化等，在大营街社区开了好几个博物馆，分别存放他收集的云南民居的门楼、土司的遗物和传统的米线工具等，无论研究的深度如何，规模看起来是相当宏大的。

山野菜也算是擦了他文化研究的边儿。虽然陈宝贵老师总是不苟言笑，觉得我问他到底谁家菌子炒得好、谁家米线味道正，都是些很不符合他学者身份的问题，但他答应了我要去找野菜，还是非常认真地做了准备工作。

车子一路西行扎进了山区，路上还顺道接上了他的表弟周医生，一个三代行医家庭出身的中医，从小就跟着父亲进山识草药，懂得颇多。车子行至与峨山彝族自治县接壤的南安哨，这里是玉溪有名的蔬菜种植基地，随着车子走上陡峭而曲折的山路，一路蓊郁苍翠，就全部都是野生林地了。

陈老师特意联系了当地的村干部，叫来包山的农户，带着我们进他的园子里拾野菜。包山的目的是捡菌子，怎奈今年云南干燥，最近几天更是连日不见雨水，菌子难觅踪迹。“他们包山的恐怕今年要赔钱了。”陈老师小声说道。但园子里野菜有的是，周医生简直是随手可见收获：根部可食用的土虫草、叶片厚实的理肺散、顶部带弯钩有绒毛的龙爪菜、叶片平趴在地上的蛤蟆草、模样类似四叶草的酸浆草、叶片如心形的桃苦菜、接触皮肤会刺痛肿胀的鸡刺根、圆圆的黄炮叶、叶片卷曲向下的龙回、叶子芯有一圈深色线条的叶连翘等，或清炒，或炒蛋，或炖汤，全是做菜的好材料。还有些植物适合泡水或泡酒，既有中医上的医疗效果，味道也很不错，比如叶片嫩绿细小的九仙草、像狗尾草一般毛茸茸的将军草、一簇叶片如花朵般绽放的酸杨梅、带一朵白色绿芯儿小花的鸡眼草、叶片纤细的小路草、揉搓种子能制作木瓜水的木瓜叶、轻轻一捋就落下来许多的紫色葛根花等。

大家开开心心地采了几篮子菜，又坐车返回了陈宝贵老师的铝型材厂，准备在他工厂的食堂里做一餐纯野生菜席。陈宝贵老师说，下一步他想开发玉溪本地的山野菜，“但你也看到了，采野菜路途遥远，农民摘来拿去卖成本不低，所以现在在餐厅里大规模吃到地道野菜还是不现实的”。

食堂几个员工很利索地就做出了一整桌子令人惊艳的野菜宴。形状类似松针的沙椰树尖用辣椒油凉拌、桃苦菜加了辣椒清炒、叫作“倒挂金钩”的炒野蕨菜用了老酱、蒲公英摊鸡蛋饼、用辣酱和醋凉拌的松树花和地母鸡、洋芋尖尖跟鸡



野蕨菜是玉溪夏季常见的山野菜

蛋液拌匀蒸熟、黄花菜做汤、吊瓜头焯水凉拌等，全是没见过的稀奇品种。一桌十几个菜没有重复，其中我最喜欢的是那个接触皮肤会过敏的鸡刺根，采摘的时候要戴好手套，跟鲫鱼一起炖后，就变成了一锅美味的鲜菜鱼汤。另外还有臭菜做的两道也特别有趣，一个是青菜汤，另一个是臭菜加上老酱蒸熟，有类似香椿的味道，又臭又香，印象极深刻。

米线与冰稀饭

陈宝贵老师的另一个研究重点是推广玉溪的米线文化，尤其是在玉溪复兴了自元朝开始流行的米线节，现在从农历正月初一到三月二十二，玉溪的各村、屯、寨会依次接迎土主，组织热热闹闹的演出队伍走村串寨。

云南很多地方的米线都有自己的特色，总结起来可分为两类，大锅米线和小锅米线。大锅米线以在昆明流行的过桥米线为代表，小锅米线则是蒙自的铜锅米线最出名。不过玉溪人并不罢休，无论是过桥米线还是铜锅米线，他们认为都能在玉溪找到渊源之处。玉溪市饮食行业协会秘书长拔健告诉我，玉溪米线的历史最早可以追溯到元朝中叶，是北城青堆村一个叫张彩的农民用稻米面搓成米条发明的。

不过普通人并不会在意米线的起源，大家只想吃到一碗好的米线，这在玉溪太容易了。玉溪米线最大的特点是丰富，玉溪米线又叫帽子米线，简单说来，就是浇头的选择特别多。

在所有的“帽子”里，鳝鱼米线是玉溪米线的当家品种。制作鳝鱼米线最精华的配料依然是玉溪的老酱，炒制鳝鱼段时要先将面酱炒香，接着再将冷水注入锅中，煮至沸腾，制作出一锅鳝鱼汤。鳝鱼米线里也要加油炸的水发猪皮，它先在加了酱的鳝鱼汤中烫热，恢复了吸收汤汁的能力，再跟鳝鱼段一起作为米线的浇头，配上各种调料及鳝鱼汤，红彤彤、油亮亮的一锅，很有食欲。

夏天人们也爱吃凉米线。玉溪的酸汤凉米线也是最有特色的，在新中国成立前，香鼓楼下摆摊的杨才科做酸汤米线就非常有名气。酸汤凉米



鳝鱼米线、豌豆粉与凉卷粉，配上木瓜水和冰稀饭，是玉溪夏季沁凉小吃组合



（插图：李云拟）

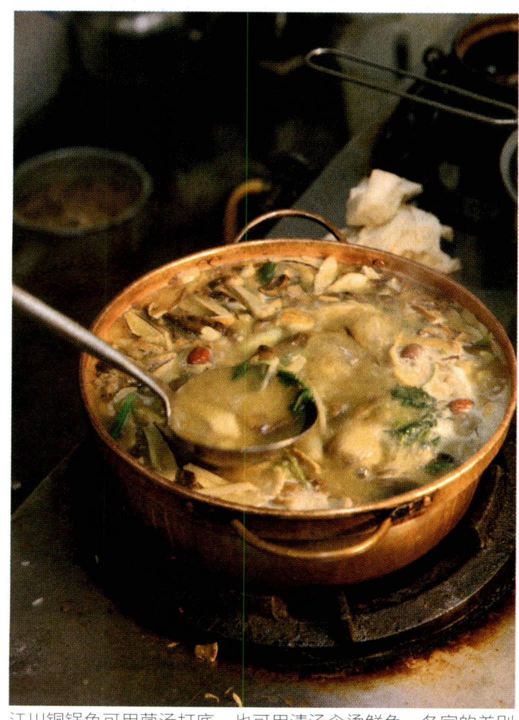
线的精髓是要加韭菜和豌豆粉。豌豆粉是云南的一种特色小吃，把豌豆粒磨成浆，再熬成糊，冷却之后凝结成块，质地细腻滑嫩。铺上韭菜丝，再盖上四指见方、约一厘米厚的豌豆粉，接着再浇入舂细后的生蒜与生姜，放入芝麻酱、香椿水、醋、酱油和辣椒油，吃起来清凉开胃。

我们在挂狗头风味小吃店吃到了一桌特别有夏日气息的玉溪小吃。吃完了铜锅版本的鳝鱼热米线和鳝鱼热卷粉后，再吃一碗木瓜水或凉虾，喝一碗鲜奶米布，或者可以吃一碗豌豆粉与凉卷粉二合一的凉粉组合，配一碗凉凉的冰稀饭。冰稀饭里面加了红枣、西米、芝麻、红绿丝、红糖和冰碴，在凉爽中突出糯米稀饭的香糯，最后再吃几块凉糕和豆沫汤圆，完美地吃完夏日沁凉的随心一餐。

抚仙湖的鱼

玉溪人把江川的抚仙湖叫作海，铜锅鱼要去“海边”吃才最正宗。

抚仙湖是玉溪著名的度假胜地，它是中国第二深的淡水湖泊，蓄水量大，湖水清澈，作为一座内陆的小城，玉溪人把去抚仙湖玩叫作海边度假，莫名有种麦兜过夏天的可爱。

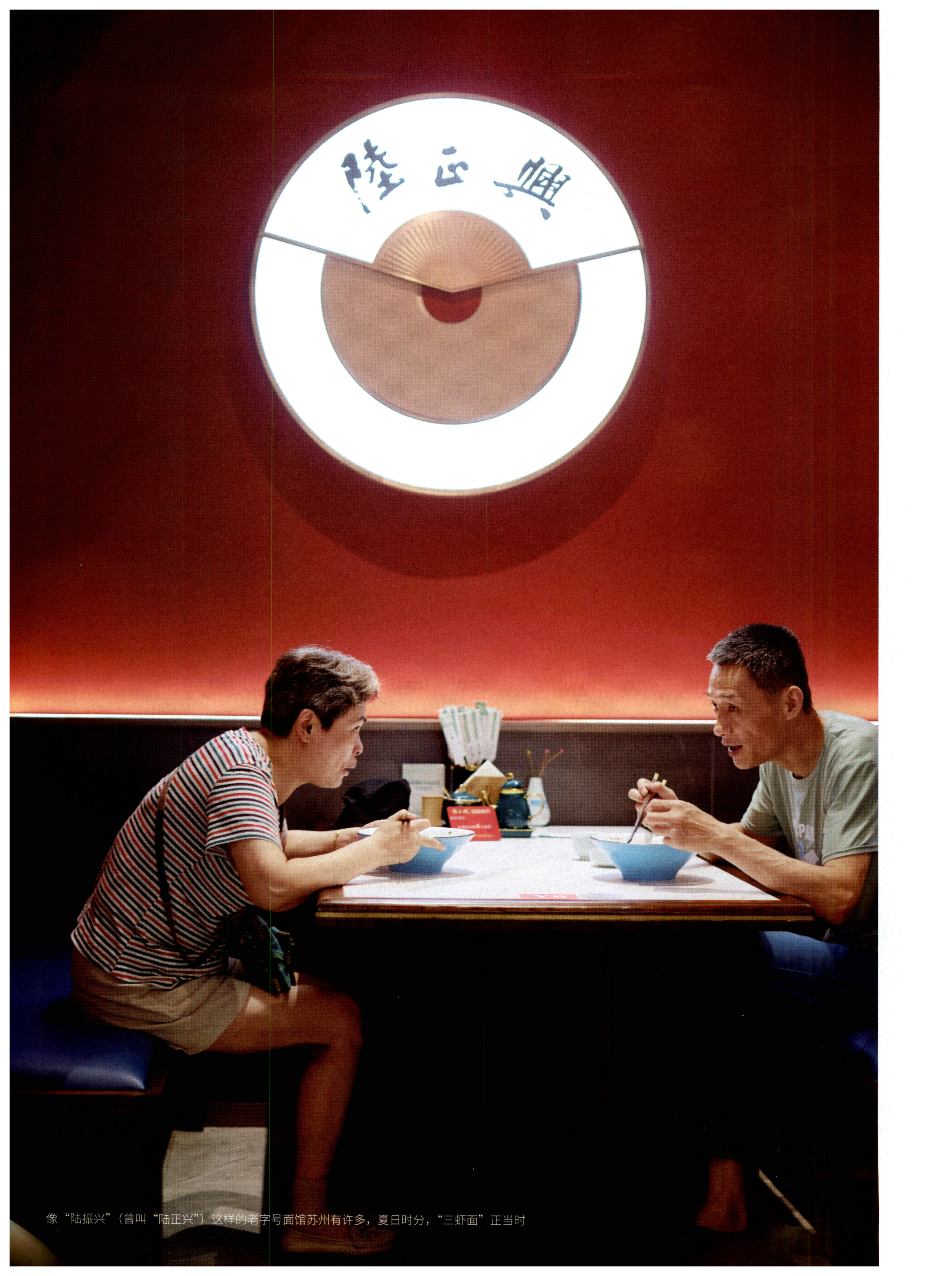


江川铜锅鱼可用菌汤打底，也可用清汤汆烫鲜鱼，各家的差别体现在蘸水上

抚仙湖的美带来了神秘感。拔健是地道玉溪人，讲起抚仙湖的传说头头是道。抚仙湖有著名的“青鱼阵”，青鱼指的是抚仙湖一种学名叫云南倒刺鲃的巨型土著鱼，它们每年 4 ～ 6 月产卵，此时经常会成群结队在湖中游弋，形成一个巨大的八卦阵。“小的时候在菜市场见过卖青鱼的，超过两米长。”拔健说。不过这些早已成为历史，I 类水质的抚仙湖每两年开渔一次，开渔期仅有当年 12 月一个月的时间，当地最著名的抗浪鱼和大头鱼，现在都已是很不寻常了。

抗浪鱼和大头鱼的传说也很神奇。当地有一种说法，抗浪鱼在抚仙湖，大头鱼在南边的星云湖，两个湖水系相通，但鱼却从来不会越界。在这些传说的加持之下，抗浪鱼和大头鱼的身价也逐渐倍增，尤其是抗浪鱼，野生的捕不到了，就是养殖的也要 1000 多元一斤，堪称天价。“我小的时候去抚仙湖玩，赶上抗浪鱼迎着山泉向上排卵的时间，吃鱼只要 10 块钱，而且是管饱吃。”拔健向我们回忆道，“但你说它好吃吗？我觉得也很平常。但现在物以稀为贵了，自从日本人将银鱼养到了我们这儿，银鱼泛滥，很快把抗浪鱼的卵都吃掉了。以前吃抗浪鱼，是脊背上的肉咬咬就扔掉，现在吃得骨头都不剩。”

他劝我们不要去追逐这些，好好尝尝江川的铜锅鱼就足够美味了。铜锅鱼是当地的一种鱼的做法，无论是哪种鱼，皆可铜锅。“建国初江川出土过很多青铜器，而且出土了滇王印，证明了司马迁在《史记》中对战国时期古滇王国的记载。”拔健说，江川至今还有一个村子一直以铜匠出名，铜锅也是那里的产出。我们在一家名叫抚仙湖铜锅鱼野菌园的餐厅吃到了来自江川的铜锅鱼，老板李绍辉在铜锅里用菌汤打底，再汆烫鲜鱼。铜锅鱼更朴素的做法是用加了一些调味料的清汤来炖，吃这种铜锅鱼最重要的是调出好的蘸水来配。相比之下，我更喜欢店里做的铜锅洋芋饭，大米煮成半熟，再炒至金黄，铜锅里先垫一层去了皮、切成块的洋芋，再把米饭平铺上去，加水再继续焖熟。单吃洋芋饭已经觉得很香，更香的是加一些辣椒油和辣椒籽，均匀地拌开，在辣味中咀嚼碳水，绝对可以一口气吃下两碗。



像“陆振兴”（曾叫“陆正兴”）这样的老字号面馆苏州有许多，夏日时分，“三虾面”正当时

苏州美食的夏“汛”

记者 · 驳静　摄影 · 黄宇

所谓“美食如汛”，意思是有的东西您可得抓紧吃。有的不吃就老了，就像藕、菱角、鸡头米；有的不吃就没了，就像籽虾、六月黄；有的不吃就不肥了，就像黄鳝；有的与高温密切相关，比如糟味，因为夏天菌群活跃，也是因为冷菜更讨喜。这种吃时令美味的紧迫感，恰恰就是精致与讲究的表现方式。

苏州人史庆文，1966年生人，但不论长幼，大家都叫她文文，她是开在吴江区七都镇的老镇源餐厅常客，我们因此结识。

1978年，文文的父亲尹伯成夙愿得偿，从苏州考回母校复旦大学的研究生，两年后毕业并留在复旦任教，这才在将近20年后将一家四口搬到上海。这一年文文16岁。此后每年暑假回苏州外婆家，最想念的一味是虾。做法也是油爆虾的做法，只是偏偏不用酱油，因为外婆有她专门的酱汁配方。除了盐糖葱姜，最重要的一味是太仓的糟卤。后来文文自己也到了当年外婆的年纪，退休后，她每年夏天都回苏州住两个月，去吃苏州不同的餐厅，不过，还没有在哪家店吃到过当年外婆味道的油爆虾。

苏州人是很爱吃虾的。虾干可以就酒，当小零食，烧个丝瓜蛋汤，也要抓几个虾干丢进去。夏天，一家三口正经做个三菜一汤，必定有虾的位置，最常见的还是油爆虾，或者有些餐厅就叫酱油虾。实际上都是将虾先投入热油锅，一进一出，只有六七秒钟，虾壳立即酥脆，出油锅，再投身酱汁的世界。热虾入冷汁，会迸发出美妙的一声“嚓——”，倘若是在餐厅，大厨眼疾手快，回转身去已经在油锅里投入一把蒜泥，耳旁那声“嚓——”似乎还在萦绕，蒜香倒已经钻入鼻腔，整个感观都被调动起来。

至于酱汁，就看各家的功夫与喜好。阿成饭店的酱油虾相当美味，也是他们的招牌菜，光是酱油汁就由十几种配料组成，其中包括香芹汁等意想不到的东西，目的都是增鲜。有苏州年轻人在国外留学，疫情三年，回苏州第一天就跑到阿成饭馆，一口气吃了两斤酱油虾。老板阿成跟我讲这个故事，没有吹牛，因为我第一次吃过他们家的酱油虾后，第二天居然还在回味，偷偷通过平台点了三两虾，过了把瘾。

文文家还有一道家传的菜，别说吃不到，她问过不少苏州人，都说连听都没听过。这个菜叫“拌酸”，外婆最早学会，传给妈妈，现在儿子每次回上海，她也都要做这个菜给他吃。她听妈妈讲起，外公外婆年轻时逃日本人的难，逃到过吴江太湖上的西山。说是从一个大户人家那里学会这个夏日凉菜，在当时看来，费料费时，外公当时是小学校长，倒是吃得起的。主料是鸡肉和猪肉，煮熟后都要切成细丝，春天配笋，夏天配茭白，还有绿豆芽，掐掉两头，焯水，再用酱汁拌匀。酱汁固然不外乎醋、盐、糖和酱油，但比例都在主妇手中，把握甜与酸的微妙平衡。后来文文的哥哥回西山旅游，曾问到过当地居民，有老人提到说，确实听说过“拌酸”这个菜名，但并不会做。

文文一家六口，当时住在太平桥弄5号，现在已是保护建筑，弄堂名字也没了，成为干将路的一部分。最早是一个道台的宅子，后来归一个大地主所有，之后收到国家手里。几进的宅子租给好多户人家，大家共用一个院子，在院子里生煤饼炉做饭，她因此看到过好多普通人家如何下厨。确实如人所说，家家户户的厨房都有小手艺。

就比如光听名字就知道非夏日不可遇的荷叶粉蒸肉。米粉的工序相对复杂，因此在我印象里一直不是家常菜，像我妈妈就从来没做过这个菜。不过文文就在院子里看到过别人家做粉蒸肉，因为烧煤炉的时候将火推小，它自管蒸着，主妇可以避开炎热，放手不管一个小时去做别的事。现在倒确实基本得去餐厅吃，我们在新聚丰吃到了不错的荷叶粉蒸肉。

尽管在去腻这个作用上，荷叶扮演的角色其实并不如“粉”。“粉”由糯米与粳米分别炒香后磨成粉，再按七三比例混在一起，它们在与五花肉一起蒸的时候，可以吸收油脂，而且可以说是所剩不多的油脂。因为粉蒸肉一般要蒸三次，第一次光蒸肉，将近2个小时后，肉几乎酥烂，也会尽出油脂。第二次与米粉



1

1. 阿成饭店里偶遇的屠良规、蔡亚佩夫妇，二人是解放前的大学生，经常到这里吃饭

2. 阿成饭店的酱油虾很令人回味

3. 新聚丰的“蒸酱肉”，看颜色就知道这是夏日做法

共蒸，第三次才会再包上荷叶。更讲究的餐厅，会蒸四次，在第三次的时候将荷叶多蒸10分钟，任由它变黄，尽可能地让粉蒸肉吸收荷叶的清香之味，最后才换新鲜荷叶蒸第四次。

文文的少年时期，包子铺档口专门会有一摞干荷叶，蒸包子的时候用它当屉纸，买包子也是干荷叶一包就带回家了。

那时也有六月黄卖，街市上一根稻草串五六只螃蟹，五毛钱一串，买回家炒毛豆子吃。苏州人炒六月黄，不会像上海人那样放酱油。那时候酱油店里会卖一种白酱油，比黄酒的颜色还要淡，苏州人讲究夏天吃得清淡，最多用一下这种白酱油。

后来文文变成一个上海人，嫁了一个上海老公，讲起苏州人的讲究，总会想起她住在太平桥弄时的一个邻居。这位邻居家以刷马桶为生，要说“底层”，大概没有比这家人更底层的了，即便如此，这家主妇也擅长做盐水鸭，有时会在弄堂口支个摊子来卖，生意不错，这家人后来以盐水鸭起家，开起了饭馆，现在已经是第二代在经营。

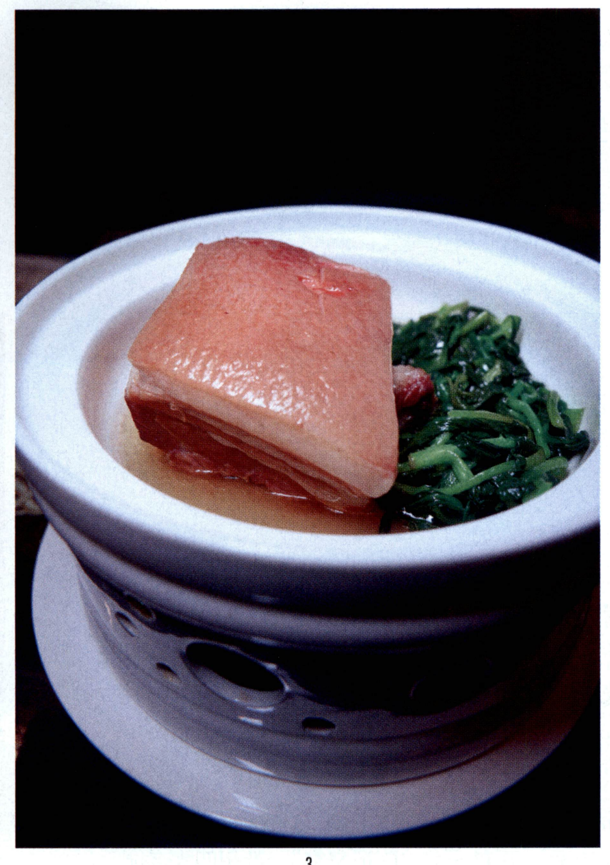
普通人家的讲究还在于，中午多做了几个虾，到了晚上一顿，不会完全将剩菜直接端上桌，一定会烧点新鲜的时令，比如再烧一个油焖茭白，再把虾倒进去。

我们做美食报道到过不少地方，当地人说到本城美食特点，都要提到“不时不食”，抑或“不鲜不食”，厦门人这样说，宁波人这样说，连在四川自贡以做爆炒腰花出名的厨师也要这样讲。新鲜、时令，追求食物本味，愈发成为一种与身体相关的趋势。不过，提到“不时不食”这个概念的频率，所有地方加起来可能都不如苏州人高。在此基础上，苏州人更进一步，还要说“美食如汛”，意思是美食犹如汛期，时令上市堪比赶潮，窗口期短暂，可得抓紧。这种吃时令美味的紧迫感，恰恰就是富庶之地的精致与讲究。

抓紧吃，有的不吃就老了，就不肥了，就没那么嫩了。有不少菜过了季节也不是完全不能做，只是因为下一个季节来了，新鲜上市的东西又生动又活泼，还去惦记过时那一口？应季的食材比



2



3

比皆是，没有眷恋过去的道理。一年四季，万物有灵，不要眷恋，跟着时令走就是。好比大闸蟹都上市了，没有蠢人会去惦记六月黄。道理就是这个道理。跟着惊蛰吃春笋，小满枇杷半坡黄，到了夏至杨梅山红。然后是小暑，顶顶重要的小暑——小暑黄鳝赛人参。

野生黄鳝尾巴很细长，脑袋很尖，这是最重要的判断点，一定要记牢。菜市场逛一圈，到处都能看到摊档主在整治黄鳝，擒住脑袋，手持小尖刀，刺到颈处，划破肚子，甩掉肚肠，去掉骨头，就差不多了。一盆鳝丝乍看是黄澄澄的，用它来做响油鳝糊顶好了。它是松鼠鳜鱼一个级别的苏帮名菜，但松鼠鳜鱼这个宴席菜，吃到最后压轴上来，年轻人早已作鸟兽散。鳝糊不同，鳝糊可亲可近，独自用餐也不妨点它一单。在苏州的这十余天，肥腴鳝丝吃到过瘾。每新去一家餐厅，都忍不住要点一份响油鳝糊，几乎每家的厨师都会真诚询问，怎么样，你吃来吃去，是不是我家的鳝糊味道最好？以我个人经验，比起下饭，拌面更佳。

阿成饭店在凤凰街66号，是个街口的三层老房子，我们在这里碰到一对头发花白的知识分子。老太太姓蔡，80多岁，一头好看的银发，穿了件中式斜襟褂子。老先生姓屠，异常健谈，居然跟我们摄影师黄宇是华中科技大学的校友，二人坐下来谈武汉谈了足足20分钟。这老两口都是新中国成立前的大学生，都是上海人，老太太分配工作时有两个选择，一个是回上海，一个是到苏州。她一琢磨，回上海意味着将来丈夫也调回上海的可能性更低，于是退而求其次选择了苏州。不过也等了10年，才终于夫妻在苏州团聚。这是他们老夫妻一个多月以来第一次出门，因为“二阳”，二人在家深居简出了一个多月，屠老先生终于痊愈，出来第一顿就是阿成饭店——毕竟还是上海人，其中一个菜是令人会心一笑的炸猪排。

2023年的这个夏天，饭店老板们很少会再谈起疫情了，阿成饭店这对老人家是唯一让我们停下来回忆的一次。人们早已迈入正常的生活溪流之中，一切都在往前看。

陈记家宴：**吃是人生很要紧的事**

记者 · 驳静　摄影 · 黄宇

就像那种性格内敛、不轻易交朋友的那一类人，一旦它向你敞开心扉，成为老友，会发现“陈记家宴”的另一番天地。

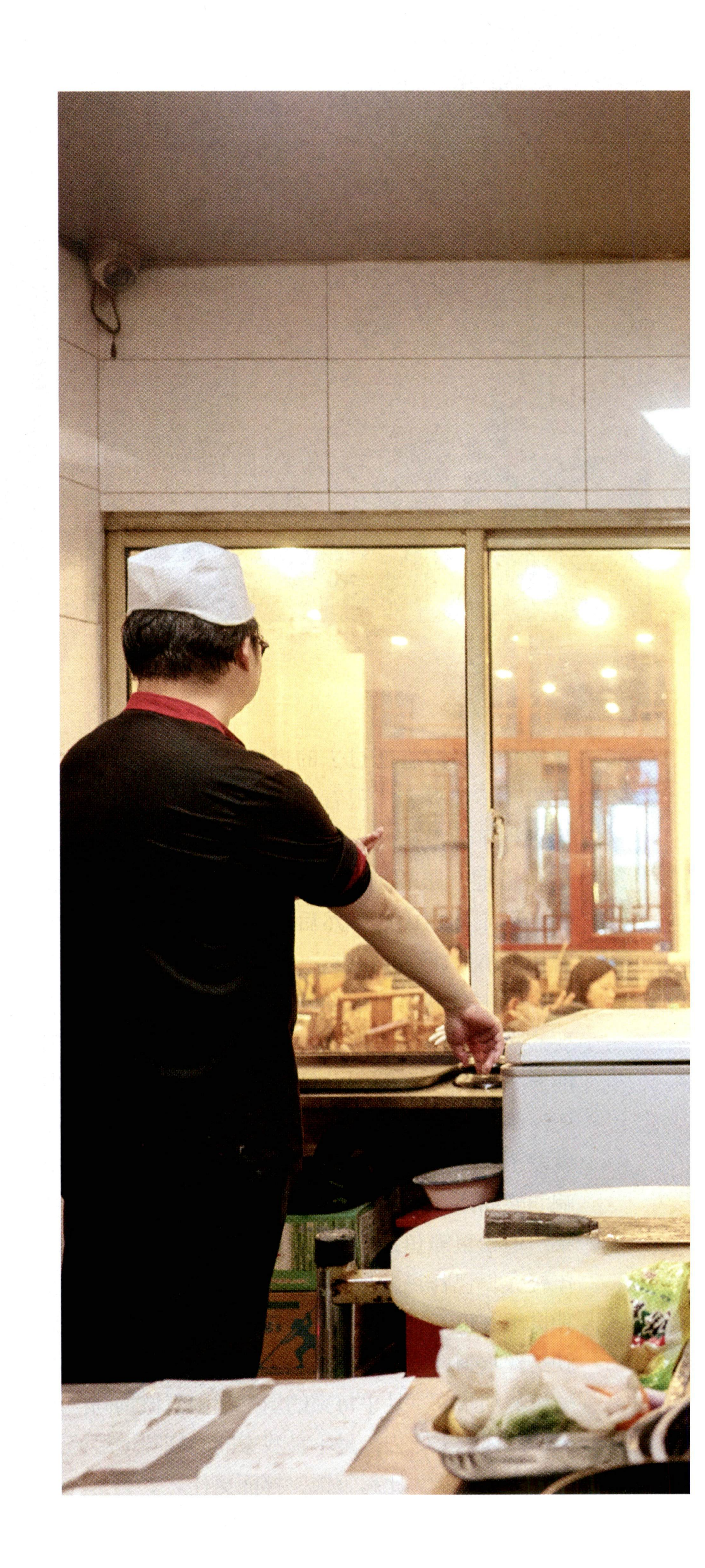
家宴

狮林寺巷能碰到骑自行车叫卖水果的阿姨，后座上一左一右各一筐，一筐说是乌梅，乌艳艳的，一筐黄澄澄的，咬一口得赶紧吐掉，是加了糖精什么的东西。好的，正式被骗走 20 块。再往前走上几分钟，人声鼎沸，穿汉服的小姐姐穿梭在“栀子花”的叫卖声中。这是热闹至极、游客云集的平江路。

狮林寺巷 10 号，开有一家“陈记家宴”。苏州四大名园之一狮子林几乎就在它对面。小小一间餐馆，门框是红木的，门口还伫立两头石狮子，店堂里两面墙分别挂有 3 幅国画，假如你再往二楼走，楼梯两旁更是不要钱似的挂了许多水墨画。这样的餐馆倒是与我们刻板印象中的“景区刺客”很吻合。

老板自己也调侃说，游客不敢起来的。景区的饭店嘛，大概率总是要宰客的，你看你买的那个东西——他指指我没舍得扔掉的乌梅，就是骗骗游客的。但怪就怪在，开在景区，“陈记家宴”做的却是本地熟客生意。生面孔经常会被拒绝，因为生产力有限。生产力主要就是老陈。整个餐厅上下两层，楼上有包厢，坐满的话有 50 个人，但餐厅目前只有 4 个人，老陈掌勺，儿子小陈配菜，老板娘杨云英负责点菜收银，第四位成员小鲁是请来的服务员。就是这四个人在支撑“陈记家宴”。

老陈今年 69 岁了。头发花白，讲话中气挺足，笑起来很大声。不过这种大热天在厨房里干满两个小时，对任何人来说都有点过分。所以老陈会中途满头大汗地出来到电风扇下歇口气，接过老板娘递到手里的毛巾，连续抹上几遍汗。老陈说他原来一直抽烟，抽到退休那年，头一次领到退休金那天，突然就想，现在白拿钱了，要活长一点了，那以后要注意身体了。厨房里本来就全是油烟，那么烟不能再抽了。从那以后就非常干脆戒了烟。





老陈（右）掌勺，小陈配菜

过了两年，老陈又有顿悟。假如想在厨房多干几年，想更长久陪儿子把这店开下去，就得把每天的工作时间缩短，每天少干一点，人生多干几年。

一家三口于是做了这个决定，以后每天只做4个小时，中午超过1点或晚上超过5点，客人再进店，对不起，这个生意不做了。开店将近30年，光是服务老客人——玉器行的老板、狮子林的员工、附近两所学校的老师——就够他们忙的了。

吃过老陈做的菜，一定还会再想吃。比如每天早上去买菜，老陈心里想的不是今天要赚多少钱，而是今天店里要来几桌客人，要烧多少菜给他们吃。哦，有两张圆桌的客人，一桌大菜主要是松鼠鳜鱼和红烧甲鱼，炒菜和冷菜请厨师自由搭配。还有对面别墅区狮林里的老客人要在家里请客，也来老陈这里订了两个大菜，除了松鼠鳜鱼，还有一个是菜单上没有的“三件子”。“件”就是“一件食材”，包括“整鸡、整鸭和整蹄髈”，在一只巨大的砂锅里炖几个小时，炖到酥烂，又保持鸡鸭的完整样貌，属于宴席上的压轴菜。吃黄鳝的季节，响油鳝糊准备4份，排条2份，河虾来2斤够了，做油爆虾……总之怎么给自己做，就怎么给客人做。“家宴”这个名字果然也不是随便起起的。

阳春面

听苏州烹饪协会原会长华永根谈这些年苏式面馆的发展，高端了、升级了、考究了，但也有一些面馆，老百姓吃不起了。比如有些面馆光是看它们的装修门头，普通人都不敢迈进去。他说判断一家面馆的好坏，有时候也很简单，不是看它有没有夏季正当时的三虾面（售价150元以上），而是要看它有没有阳春面。在老陈这里，菜单上反而只有阳春面。

吃到老陈做的阳春面也是个意外。最后一天，我们点了几个菜，一份糟毛豆（才10块钱）。夏天吃毛豆总是不会错的，一份荷塘小炒，我很喜欢这个清爽的菜，嫩藕、马蹄以及鸡头米，有些餐厅也管这个叫“水三仙”，老陈炒的时候搭配了两三片青椒和红椒。一份响油鳝糊——我连吃三天响油鳝糊了，惭愧，仍然没吃过瘾。

结果上菜的时候多出来一碗阳春面。一个白色大瓷碗端上来，面汤是嫩黄色，亮晶晶的，还漂一点葱花。老陈后来说，隔壁桌点了阳春面，因此顺势也做一碗给我们。面端上来时，我和摄影师已经吃了半饱，但没想到普普通通一碗阳春面，会如此美味，以至整桌最后率先吃光盘的就是这碗面。鲜美的原因在于面汤，老陈几乎每天都会准备白斩鸡，鸡也是三四斤的成年土鸡，油

老陈家一家三口，老板娘每天都穿得很漂亮







左图：响油鳝糊是每个苏帮菜馆必做菜肴

右图：看上去朴素的阳春面，用料都在看不见之处

水丰足，煮完鸡留下汤，就是现成的面汤，煮面时再加一勺鸡油，鸡汤鸡油中浸润碱水面，除此之外别无他物。这碗阳春面就是如此质朴，只卖20块钱。现在很多炒菜的餐厅都不提供阳春面了，原因很简单，卖不出价钱。

老陈开餐厅近30年，做人69年，其遵循的就是阳春面哲学：质朴，诚恳，料又足。

他说自己烧菜没有什么调料，也没有什么技巧，早上菜市场选最好的食材已经替他完成70%的工作，余下掌握好火候就行了。不过，有一回他也很诚恳地告诉我说："反正在苏州比我好的店肯定有，但是很少，只能这样讲。"别人讲这种话时很难不认为是在吹牛，但老陈这样讲，甚至觉得他还留了一手，是在自谦。

老陈这辈子都没偷过懒。小时候是没有机会，母亲在他6岁那年亡故，上面有三个姐姐一个哥哥，他排第五，最小的是3岁的妹妹。又过了两年，父亲生病，之后对身体失去掌控力，全家只靠他单位发给他的25块过一个月。除去两个出嫁的姐姐和在外上学的哥哥，当家的重担竟然落在15岁的四姐头上，那么小，已经要出去做临时工，一天5毛钱。那一年老陈9岁，烧饭的活儿就归了他。

直到他18岁进厂，有自己的工资了，陈小羊才终于吃饱饭。是的，老陈的大名是陈小羊，"因为属羊，没文化，就随便起了个名叫小羊"。在那之前，唯一吃饱的一顿，是跟姐夫上他们公社，吃过一次免费的大锅饭。他还记得自己一口气吃了3斤6两米饭，3两一罐，他吃到第12罐才感

觉到自己饱了，这 3 斤 6 两米饭，只就了一小份炒鸡蛋。现在回想还是人间美味。

所以老陈到现在仍然说，“吃饭是人生很要紧的事”。刚结婚的时候，头几个月财政权在他手里，每次都是一个月刚过一半，就把买菜预算花完了，妻子批评他怎么不合理均匀分配，但陈小羊坚持认为饭菜一定要吃好。很遗憾，在小家庭财政部长这个岗位上，小羊的实习期未通过，从此就是妻子掌权。他喜欢烧菜，他觉得自己活到快 70 岁，身体仍然很好，还能在热气熏天的厨房里一站就是俩小时，也是因为干餐饮这一行，吃得杂，客人点什么菜，他烧完有时会给自己留一两块，这样一来一直营养丰富。吃是人生很要紧的事，他用这股信念为客人烧菜，也用它生活。他很认真地告诫我说，一定不能吃得太少，越吃得少，胃会越来越小，到时候你想吃得多都吃不下了。

关于吃，没挨过饿的年轻人的目标完全是另一个方向，如何能少吃，如何控制食量，但年轻人也完全知道，此时此刻不要反驳，点头就好。

另一项手艺

照陈小羊的家境，当年本来是娶不到杨小姐的。

老陈 18 岁进“艺石斋”，后来又调去工艺美术厂，岗位都是裱画。4 年后杨小姐也进了同一个单位，同一个部门，工作内容是在书签上画画。二人谈对象后，杨母当然是不同意，因为陈家太穷了。杨小姐父母都是城镇职工，每月 90 块工资，家里只有杨小姐一个孩子，对比起来，陈家是 25 块钱养活 6 口人。不过老陈从小就勤快，“我要比人家勤快，人家有父母帮，我没人帮，我只能靠自己”。杨云英年纪轻轻就认准一个道理，足够勤快，生活就可以自己创造。一个人勤快与否，是遮掩不住的。那时厂里会分一些“外送”的活儿，也就是裱画的“外快”，活儿可以拿回家干，干多少都算自己的。只有陈小羊每天晚上都裱画裱到半夜。

现在回想起来，杨阿姨对自己看人的眼光还是很自豪的。后来二人双双下岗，干起餐厅，老陈仍然像过去一样勤快、肯干。那是 1992 年，工艺美术厂转售，并且给大家交社保交到退休的年纪。那时候厂里有 60 多个人，他们都在等这一天到来。下岗后，大家分道扬镳，只有老陈早就想好，要开餐厅。

花一万块租了间门脸房，地段不错，在人民路，紧挨着怡园。再花一千块钱一个月请了大师傅，老陈自己给师傅配菜。1 月开张，干到 6 月，也就是我们此次到苏州的同一时期，梅雨季来了。大师傅从前摔过跤伤到腰，最怕湿气，“干不动了”，他跟老板讲。临时哪里去找人？老陈只好自己上，从配菜师傅变身烧菜师傅。烧完梅雨季，师傅重返岗位，客人不肯了，说还是老陈烧得好吃。后来是大师傅自己提出来的，说“你就自己烧吧，找个配菜师傅就行”。配菜师傅一个月大概 300 块。就这样老陈就在自己的餐厅当起了烧菜师傅，不只每个月省下 700 块，客人还吃得更高兴了。

不过这家餐厅只开了 11 个月。停业的原因也很离奇，是房东表示说，饭馆开在这里不大行了，因为这一年来厨房的油烟熏坏了怡园里的古树——“怡园”，清晚期建造，省级文物保护单位。房东很有契约精神，把 11 个月的房租全额退返。老陈一算账，这一年居然挣了将近两万块，假如不算房租，那也是一年挣近一万，“这得裱多少张画？”他心里非常高兴。

按理，有这样的回报，大多数人会立刻再次出发，去寻找下一个地方，继续把饭店开起来。69 岁的老陈说到这次停断，给了自己一个评价：胆子小，“我胆子很小的，当然也去找了，但房租贵的我不敢做的”。老陈认为自己一辈子都没有冒险行事，一辈子也没亏过钱，“一步一个脚印，很小心的”。

一方面是谨慎行事，另一方面，老陈还不断能接到裱画的活儿。一技在手，生计不愁。约有两年时间，饭馆的事就搁置了。老陈当然没有闲着，有一天，他突发奇想：去上海卖画儿。

他们都在等这一天到来。下岗后，大家分道扬镳，只有老陈早就想好，要开餐厅。



老陈店里的氛围是属于“古色古香”的，墙上每幅画都有来头

上世纪90年代艺术氛围浓厚，画画儿的多，像老陈这样从工艺美术厂出来的资深裱画师傅，不仅积累了20年的手艺，也积累了许多画家资源，以及不少画作。有时候，画家请裱画师傅裱十幅画，送一幅作工钱。交好的画家兴之所至送他一两幅也是有的。还有一位小有名气的画家，在老陈的儿子10周岁时说要送孩子一幅肖像画作贺礼，当时画家身体抱恙，结果一等二等，画家不幸没有熬过这一劫。是谓一大遗憾。有时老陈也会在低价时出手买上几幅。

总之，从业20多年，老陈手里很是累积了一些画。倒是卖不出什么高价，要想多赚几块，可以卖给外国人。苏州没有太多外国人，全中国外国人最多的地方是上海，上海外国人最多的地方是大酒店。想好这一层，老陈拿了根扁担，挑起两筐画，就上了去上海的火车。既然要去上海，那也带儿子去见见世面，于是小陈也跟过几次这样的扁担卖画之旅。到了上海，什么人都不认识，那不打紧，老陈从单位开出一张介绍信。那个年代做事仿佛很简单，把事情跟大堂经理一说，谈好价格分成，画就放在酒店寄卖，卖完了，经理会主动把盈利汇给老陈。收到钱意味着，老陈可以再跑一趟上海了。

这样的上海之行，约每半年就有一趟。再次开起餐厅之前，老陈就在裱画、卖画中观望，直到3年后，有个亲戚向他求助。那个亲戚在南环路盘了一个店面开饭馆，开了半年，生意很不怎么样。想起老陈先前开过餐厅还不错，就请他去做。做了几个月，对方索性说，不如就完全盘给他。老陈就是这种性格，既然投入了时间，那就做吧。他把餐厅装修一番，准备全身心投入。第一天就想好了后面的许多天，他带了钢丝床、被子，晚上就睡在大堂。之后杨云英也搬了过去，夫妻俩人一做就是9年。那几年不像现在，是有生意就做，经常干到半夜。直到南环路建高架桥，地方要拆掉，这才停下来。

未来

在南环路的餐厅没日没夜地干了9年，老陈夫妇才存下来40万块，而且还包括那些年没间断的裱画收入。老陈打算要买一个自己的店面了，这是他人生一步一个脚印里规划好的事。儿子慢慢长大，他要为孩子的未来做打算。最后看中的是狮林寺巷这个小二层，售价70万元，业主是个山东老板，原本在这里开工艺品商店。工艺品商店，玉器行，这才是属于狮林寺巷的生意，不过老陈就是看中这个地段。他向亲戚朋友借了30万块，买了。请山东老板在南环路的餐厅吃了3次饭，说服他把门口两头石狮子送他。

故事听到这里，终于明白为什么普普通通一间小饭馆，门口倒有两头石狮子，以及，为什么店里要挂那么多水墨画。老陈的一生，实际上全部写在狮林寺巷10号的每个细节里。在2006年这个时间点上，狮林寺巷10号的命运有两种走向，开餐厅，或者画廊，或者，更符合老陈气质的表述是，开小饭馆，或者裱画工坊。

那时候小陈已经毕业，读完书，去一个韩国公司实习，七七八八交了一些培训费，最后才得知岗位是在工厂流水线。小陈感觉到上当受骗，流水线的工作哪有什么前景。父亲没逼他去闯荡，而是很淡然地告诉小陈，那么就回来。回来做什么呢？老陈早有打算，狮林寺巷10号等的就是这一天。他能传授给儿子的技艺有两样，烧菜和裱画。但到了新时代，光裱画肯定不行了，要去参与更复杂的生意，做中间商，上拍卖行，甚至假画真卖。这些都是老陈早有耳闻但一直避开的领域，现在时机到了，他去各处摸索调研了一番，回来后就做了决定，这一行水太深，不适合普通老百姓。小陈也同意，厨房的活儿虽然辛苦，但他愿意学。

“客人都是冲我来的呀”。语气里有三分自我调侃、三分自夸以及三分圆滑。

就这样，老陈将原来放在一层的裱画台收起，将这间房子重新装修，“陈记家宴”3.0开张。小陈成了老陈边上的配菜师傅，到今天，他仍然在给父亲配菜。小陈配菜，老陈烧，但让小陈掌勺，所有的菜他也烧得不差，“就是速度慢一点”。有时碰到熟悉的客人会“质问”小陈，还不让老爸退休，老陈会很熟练地接过话去，“客人都是冲我来的呀”。语气里有三分自我调侃、三分自夸以及三分圆滑。不明就里的客人说这样的场面话，难免会给儿子压力，老陈就不动声色地化解。实际上呢，老陈觉得道理很简单，“只要还能做得动，肯定要继续帮儿子的呀”。在他心里，餐厅已经是儿子的了，他只是在帮儿子。

不过小陈似乎并不想去做这个假设，在他心里，毫无疑问父亲是一店之长，他结了婚，有了儿子，每个月，母亲会发给他一万多工资，他再把工资的一部分上交给媳妇儿，不管账，就像老陈那么多年也没管过账一样。每天给店开门和关门的也都是老陈，像许多年轻一代一样，他已经不住在老城区了，他每天骑电动车上下班，周末早上还会带儿子来店里。老陈看到孙子当然是喜欢得不得了，孩子只有4岁，但是已经很喜欢在厨房里转来转去了，他已经在心里偷偷想过，孙子以后要是喜欢烧菜，那也是挺不错的。年轻时吃过很多苦，但回想一下，辛苦也都有回报啊，“人生很有劲的”。

傍晚，老陈在大堂里吹空调，吃西瓜，小陈进厨房备菜。通常都是这样，小陈把准备工作都做好，要开始烧了老陈才进厨房，烧完菜，清洁、清理、收拾、善后也全都是小陈完成。厨房热，小陈脸上的汗往下滴，手上动作娴熟，仿佛不用思考，头脑里在想一首歌，就哼了出来，厨房与餐厅大堂之间是面玻璃墙，小陈会不时地抬头往外看一眼，给父亲一个眼色，告诉他地上掉了个东西，再看看妈妈，她今天穿了一件宝蓝色连衣裙，头发烫卷了，比今天店里那个年轻记者可时髦多了。


2023.07
少年新知
第七期
少年
夏日里的味觉探险
ISSN 2096-9740
9 772096 974237
07>
国内统一刊号：ISSN 2096-9740
CN10-1742/C
邮发代号：82-51
定价：25 元
扫码购买



姜啸波夫妇在“老镇源”的天井里

老镇源：**太湖边的乡镇饭馆**

记者 · 驳静　摄影 · 黄宇

“老镇源”自称是老字号，初创于清朝，跟现在的老板姜啸波倒也有些关系，他的祖父曾是这家饭馆的主厨。不过后来餐馆就停办了，直到 2016 年由他重启，除了名头，其余都是姜啸波从零建起，包括所有菜品。一个有史可考的字号或许能帮助创业者打下某种客源基础。对现代食客而言，专程驱车前往乡野，老字号与否、餐厅设计风格何如，都是次要的，甚至，按我自己的审美，老字号以及所谓“古色古香”，反而会让我对一个餐厅的真正水平首先打一个问号。我们带着一丝狡黠的好奇心前往，最终被它的菜品说服。一道菜花了多少工夫，客人吃得出来。

上海客人

上海人很乐于将自己的消费能力辐射到周边，他们尤其喜欢去苏杭。比较起来，杭州稍微远了点，而且很多地方限号，而苏州，是恰好的距离，“一脚油门就到了”。从静安或徐汇区开车去清浦、金山都要一个多小时，而到苏州，也就是一小时40分钟。他们到了太湖水域城市吴江，发现比起苏州市区，吴江的口味要偏重一些。而上海人对苏州菜倘若说有什么小小的抱怨，可能就是“酱油放得少”，吴江菜恰如其分。这里紧靠太湖，吃鱼、吃虾、吃蟹是很日常的生活，而这些本身带有甜感的蛋白质，很需要盐催发它们的鲜甜。在划入苏州市成为吴江区之前，吴江市的经济实力在整个江苏省排名很靠前。人们愿意在吃上面讲究。

老镇源食客当中，八成是上海人。家住上海市静安区的玫瑰女士就是其中之一，她有几个吃货群，经常组团去吃餐厅，老镇源是大家比较惦记的目的地。5月，“清风三虾”开吃，7月，“太湖一号”上市，10月，大闸蟹正肥美，都是他们跑到七都吃一顿的理由。最夸张的一年，玫瑰带不同的朋友，总共去了七八趟老镇源，“像回娘家一样”。

组上七八个人，吃一顿老镇源，在上海的吃货群算是一个可靠路线。但就像上海食客说的，一个苏州乡下地方开的餐馆，竟然还挺有腔调。

在搬到现在七都古镇之前，老镇源的确就开在燦烂村的村道边。菜单上最让人觉得与乡镇餐厅不搭的，很可能是“南腿冬瓜”。冬瓜当然是夏季时令菜，也是平凡到普通人家都浪费得起的食材。夏天冬瓜可以长成巨无霸，30斤的冬瓜摘下来，三口之家一天两顿地烧，吃到第三天也消耗不了一半。我小时候就因为这样连续吃冬瓜而对它产生过心理阴影。直到被这一口南腿冬瓜改变了印象，方方一小块，放在盅里，颜色和味道都极淡，品尝它的整个过程就像是夏日傍晚从远处传来的栀子花香，好像闻到了，好像也要再问问自己，是不是种错觉。

冬瓜切取中间部位厚实一块，皮、筋、膜这些统统不要，南腿就是火腿，看上去只有细碎一点火腿丝做点缀，但蒸冬瓜的时候扎实地使用了火腿与干贝调鲜。一人一份这样端上桌，因为雅致而相当引人注目。

比起淡雅的冬瓜，酥鲫鱼要热烈得多。这道菜说起来也是传统苏帮菜，但听说过的人并不多，因为它很少出现在苏州餐馆，即便有也完全是另外一种形态，常见的版本类似红烧，颜色是鲜亮的。

老镇源的酥鲫鱼却黑得像墨，摆在白色盘中异常醒目，起初还有客人因为颜色怪而不敢尝试。不过吃一口，确实开胃。鲫鱼肉质细腻而紧致，但多刺，为尝美味，总得瞻前顾后，酥鲫鱼的精髓之一，就在于鱼骨酥脆，用力一抿就酥化了。忍不住要再夹一块。黑色来源于大量的陈醋，为



七都镇紧邻太湖，离“老镇源”只有300米远

了软化鱼骨，需要花三四个小时去小火慢炖。当时为了研究这个菜，厨房花去两个月，主要就是寻找酥化与酸度之间的平衡。从前没在别处吃到过这一味，印象很深。

老镇源还有很多特别费时间的菜，如鱼头汤、三件子，他们甚至还会用五个小时吊清汤，用灯芯那么点大的火。厨师长王保军是姜啸波在筹备开店时从20个应聘者里挑出来的，但他并不是因为他对苏帮菜有多理解。王保军在四川当兵时学的做菜，从川菜学起，后来去上海学过一年本帮菜，又在老家安徽干过几年，到老镇源之前，在吴江一家家常菜馆做包厨，基本功扎实，但当时的他假如听说谁家餐厅哪个菜要花三四个小时，他一定会认为对方在吹牛。在当时他看来，最多做红烧肉可以用时长一点，其他很多菜，效率最重要。

上岗后，他才听说老板宣布，本店绝不使用味精。他的第一反应是开玩笑吧，没人把姜啸波的话当真。直到一个多月后，偷偷藏起来用的鸡精被发现并没收了，他才意识到问题有多严峻。积习实在难改，只是没想到老板是来真的。

乡下餐厅

年轻时，姜啸波在供销社上班，努力从七都镇调到了吴江市（当时还未划入苏州），从此成为城里人，没打算再回去。他与妻子以及双方父母都是供销社系统里的员工，上世纪90年代，供销社倒闭，全家人都失去了工作。下岗后，姜啸波在一个工业园区开了家小超市，做酒类零售批发，园区有夜班，夫妻俩再加他父母，一家四口两班倒。2006年，姜啸波听朋友怂恿，抛弃超市，进入餐饮业，与人合伙，一开就是个三四千平方米的大餐厅。

那个时期开餐厅是很赚钱的事，社会吃喝风气盛行，公款消费很多，尤其是喝酒。餐饮行业有句玩笑话，“一个餐厅只要做好冷菜就行了”，因为往往到上热菜的时候，客人们已经喝得五迷三道。

与之对照，那时还另有一句话，“开餐厅的就没有身体好的”，因为那时候的规矩是，老板要去包厢给客人敬酒。不去敬酒，客人会不高兴，觉得没有给足面子。而一旦开始敬酒，那么一定又是全桌每个人都得挨个儿敬到。酒水是挺赚钱，敬得越多，客人花钱越多，老板也就喝得越醉。姜啸波记得那几年好像就没有一晚不是烂醉如泥回家的，以至于他的妻子夜里听到走廊里“咚咚咚”沉重的脚步声，就知道是丈夫回来了。最严重的一回，喝到胃出血。

与此同时，姜啸波对厨房的事一窍不通，头两年，总换厨师。因为一旦客人说这个菜不好，那个菜做得不地道，他自己没有判断力，结果就只能换厨师。换主厨通常意味着换整个团队，而每个厨师的拿手菜不一样，还得大换餐具，非常折腾。

厨房跌跌撞撞，但姜啸波因为不懂，不知道从哪入手，一方面拼命压着厨师长把菜做好，另一方面只好去其他层面想办法。他去找本地电视台谈合作，不出钱，但是出主意，他提议说可以做美食节目，思路是“一家一个拿手菜”，让摄影师去到普通人家的厨房里拍，他们餐厅出厨师点评。就这样没花钱为餐厅做了广告，电视台还很感谢他这个想法，不仅有收视率，还拉到了赞助。后来他又跟地方报纸谈，说可以搞一个“养生菜评选”，他们作为合作餐厅又露了一把脸。他们餐厅有几年生意确实不错，也赚到钱了，但这种钱是拿身体换的。退出之前，姜啸波一共做了10年。当时并不觉得，直到开起老镇源，有位厨师说的一句话他到现在还记得，他们说他当时“面颊都是黑的”。现在不一样了，现在喝茶。

到乡下开餐厅，开在这种完全没有自然人流的地方，姜啸波很大一部分信心建立在“过去成功过”的经验判断上。所以开店后，他故技重施，又找电视台来拍了几个菜，做成一个系列，每周播一个，隔天还有重播。结果很滑稽，目标客人没吸引来，倒是“叽叽喳喳地来了一窝老头老太”，

酒水是挺赚钱，敬得越多，客人花钱越多，老板也就喝得越醉。



1. 没想到能在这里吃到清嫩的“藕带”

2. 南腿冬瓜属于貌不惊人却内涵丰富的一道菜

3. 苏州人吃的绿豆汤也跟别人两样的，白色的那个就是绿豆

4. 虾籽白鱼，绝对算得上豪华的一道菜

1

2

3

4





上图：二两半或三两的六月黄，算是相当大个了

下图：莼菜鱼丸汤，非常清淡的一道菜

他们特地从苏州市区，大老远坐公交车来到七都镇，下车来一看，惊呼："哦哟，价格这么高的"，"白鱼这么贵的"，还有老人家不由分说骂这是"黑店"，给姜啸波气得够呛。但能怎么办，时代不同了，看电视节目的人群可不就大都是老头老太太嘛。

所以老镇源刚开起来头半年，除了村镇能人就地请客、政府招待这一类生意外，完全没有客人。冷清的时候一整天收获一个"零鸭蛋"。连招商引资，邀请他来开店的村支书都很着急，怕他把店干黄。这间房子当时是爕烂村特地建起来，专门想开一间"太湖特色餐厅"，作为本地特色旅游产业链上的一环。找到七都人姜啸波，也是因为他过去在吴江开过大餐厅。但内行人一看，这个地方怎么能开得起来餐厅，乡镇餐厅，最不济也要在镇中心，现在它只是在两条乡道的交叉口，倒是离太湖非常近（出门右转即是）。可它两边不靠，距离东西两边人流较大的地区都有七八公里。除非镇上实在没有过得去的饭馆，否则来这里吃饭，得专程前来——专程前来，那你得有点吸引力才行。

姜啸波投入一大笔钱，打从一开始他就想好了一件事，得想办法做点吸引人的东西。过去，开在太湖边的餐馆，会用什么"五斤重的野生太湖白鱼"或者"三斤重野生大甲鱼"做招牌。姜啸波首先觉得这样就太没有格调了，重要的是，得做出招牌菜。在吴江开餐厅的时候，他非常羡慕别的餐厅有"一招鲜"，就是那种不管怎么换厨师，店里都能做好的招牌菜。所以他决定这次重新开始，他要投身到厨房里去，将配方和思路掌握在自己手里。

技术含量

焖鲫鱼时需要大量葱，姜啸波发现餐厅旁边有三分地，正种着葱，于是干脆跟菜农包下整块地，专门为研究酥鲫鱼供应

葱。也正是这一次，他意识到餐厅开在乡野的好处，本来多少是被太湖吸引，现在又叠加了地理优势。有时饭点进行到一半，缺什么菜了可以直接去菜地采割，比 Farm to Table（从农场到餐桌）还要更“即得即食”。发达国家的高级餐厅会夸张地注明“加州波利纳斯 SR 农场菊苣地第二排”，按这个逻辑，老镇源大约也可以标明它的青菜是“燦烂村李家香青菜地第四拢”。入冬后，此地种的香青菜，是一种市场价可以卖到 20 多块一斤的美妙蔬菜。拜太湖沿岸特有“夜潮泥”所赐，在这种土里长出来的青菜格外可口。

老镇源把香青菜做成菜饭，很受欢迎。村头倒有一个老农，心思活络，看这个饭馆会去割菜，干脆拎了菜篮，到餐厅门口摆摊，把香青菜卖给厨房，更为卖给来吃饭的客人。姜啸波看老头有点聪明，但又还不够聪明，忍不住给他出主意：把菜收拾干净，三五个一捆包好，按捆卖。因为这些，不少客人说，这不是农家乐嘛——我听姜啸波说到这段故事时，也将“农家乐”脱口而出。不过，这个评价老板可不太乐意，他投入大量精力研究老菜谱，做出来的餐厅怎么会是技术含量低的农家乐？

厨师长王保军之前干的那家餐厅，面积比老镇源还大一些，但到这里，工作量却比原来大了很多，因为他们的老板不仅不让使用味精，包括糟卤在内的酱汁全部自制，连番茄酱都要自己熬制，更别提每年夏天几千斤河虾的处理了。而且这个老板还时时处处都在提要求。适应起来是真难，王保军说他原来是“包厨”，承包餐厅厨房，对厨房有极大自由度，碰到姜啸波，“就像野马关进了房间”。但他是服姜啸波的，有的客人四五点钟打电话来说订一桌，其中要点鸡汤，姜啸波会明确地告诉客人来不及了，至少需要三个半小时才能做好一份鸡汤。餐厅客满，一直有客人催菜，厨房忙得焦头烂额，姜啸波会告诉厨房，客人催就让他催，还是要按时间标准来做，没必要赶时间就着急出菜。因为这些功夫，餐厅做到第三年才开始赚钱。

王保军后来还问过老板，怎么在那么多厨师里面选中他，姜啸波告诉他，因为“你对薪水要价最高”。那是 2016 年，王保军提出月薪 1.2 万元，当时同等资历的厨师月薪是 8000 元。到老镇源，他带了 6 个人，这些兄弟们到现在一个都没离开。也是在老镇源，他一个做了多年苏州菜的资深厨师，才意识到什么叫“一年四季，万物皆有灵”。老板帮他拜了苏帮菜大师做师父，相当于人到中年，重新开始认识自己的行业，这样的机会可真不多。

愿意接受这种挑战的人也不多，实际上姜啸波自己也是重新开始学习做一家餐厅。而且王保军发现，老板虽然自己不是厨师，但绝对是个专业人士。店里很多菜的研发人都是他，他的方法是闭门造车，读新旧菜谱，到处请教，有段时间随身带着笔记本，听到什么有用的就记下来。7 年里，厨房里前后来过十几位师傅，都是老板请来教学的。

比如鱼头汤，他们研究了 6 年。在太湖边开饭店做不好一条鱼的话，那还开什么饭店。这句话有点道理，红烧或清蒸这两种基本操作，只要鱼好，做出来不会太差，但要做出完美的鱼头汤，那可有点挑战。汤色白，鱼肉又要嫩，这两个要求可以说是互相矛盾的，因为汤白意味久煮，而久煮又会使鱼肉过老。一些厨房解决这个矛盾的方法是使用牛奶或奶精，这显然不够理想。姜啸波学到一个方法，用黄鳝骨头炖鱼汤。黄鳝骨头极难处理，炸过之后再去熬煮，在那之前还有诸多工序，而鱼肉另外处理。姜啸波请了老师傅专门来厨房教。前一段时间，又听闻了新方法，王保军和他的兄弟们于是又见到另一位老师傅。这些都挺让王保军服气。

大概是开业半年后，老镇源的生意突然就好了起来，然后持续地保持了相当稳定的客流量，2018 年，甚至还入围过当年的黑珍珠榜单。客人排队的时候，姜啸波就高兴地把自己喝茶的桌子贡献出来，晚上发一个吃泡面的朋友圈，意思是今天生意又爆满了，忙到根本没时间吃饭。

愿意接受这种挑战的人也不多，实际上姜啸波自己也是重新开始学习做一家餐厅。

五卅酒家：一辈子只做一件事

记者 · 驳静　摄影 · 黄宇

五卅酒家的调料都是吕明自制的。最重要的一味是酱油，十几种酱油调出来一种味道，做酱油虾、水煮腰花、蒸鱼、拌凉菜，秘诀都是它。糖醋卤也是自己熬，做出来的烧松鼠鳜鱼酸甜比例均衡。所以他们菜的味道别人学不去，而且多少年来味道都很稳定。这个年代除了父母家，还有哪里的饭菜是几十年同一个人烧？

十全街

1991年，吕明就把五卅酒家开起来了。那时候整个社会都在涌动做生意的潮流，吕明二十出头，意气风发，看到他家对面开的饭店，手艺还不如自己呢，就也跃跃欲试。再说了，他也不是没地方开，家里有三间大的街面房，一半住，一半就腾出空来，父亲用它操持一间钟表铺子，但生意只能说一般。把钟表店关掉换成饭馆不就得了。老爷子起初不肯答应，父子俩吵过几次。不过还是父亲拗不过儿子，同意了。

最开始，早上中午两顿只卖面，晚上有个包厢做小炒。吃面的人多，一大早最先来光顾的是环卫工人，爆鱼面、大排面等六七种，一块钱一碗；吃炒菜的人少，大家兜里都没钱，只有小老板会上饭店来请个客。后来证明吕明是对的，凭借他的手艺，饭馆虽小，却能挣着钱。

1997年，五卅路拆迁。吕明面前有两个选择，原地回迁，或者迁到十全街。吕明选择了后者，在十全街选了一间两层半的小楼，远没有从前宽敞，但是位置不错。十全街全长近2公里，西起古城区最宽的街道人民路，东边的尽头就是外城河，五卅酒家在当中的位置，距离当时全苏州最高档的酒店苏州饭店相当近。不过，刚搬过来的时候，这条街并没有什么人气，整条街新建的房子里，很多还是免费出租的状态，开店不要钱，卖掉你再走。五卅酒家边上也是空的房子。

十全街第一波人气是酒吧带来的，几乎是他们搬来的第二年，酒吧兴起，几个高档饭店里常有外国客人，夜生活被带动起来，人多得不得了。吃夜宵的客人总是喝很多，一喝就不肯走。店里一般是不赶客人的，多晚都陪他们到结束。有一回，天都要亮了，服务员不得已去跟最后一桌客人说店里要打烊了，结果不由分说挨了一酒瓶子。是很吓人的。好好吃着饭把桌子掀了，两桌互不相识的客人打起来也是常有的事，一不留神还有人把刀拿出来了，吃得满桌是血。也报警，警察来了会在门口等他们打，打完再进来带人走。滑稽的是，这种客人打架归打架，却没有不买单的。

那些年的生意是真好，在苏州向外拓展，建起工业园之前，苏州人的吃喝玩乐都在古城内。夫妻俩也往前冲，只要有生意就拼命做，哪怕下午在睡觉，接到客人电话也会立刻赶去店里。当时是中晚餐和夜宵，做三餐，通常都得做到凌晨两三点。通常是，夫妻俩收工再睡觉，也睡不了两个小时，妻子钱丽红还得一早起来送孩子上学，吕明8点钟去买菜，回来再补觉。睡眠不足，又日夜颠倒，钱丽红说她那些年脸上一直长痘，看了很多医生不肯好。直到后来不做夜宵，作息正常了，不用药，痘慢慢地自己就好了。

酒吧搞到2005年左右，就一阵风似的全搬走了。玉器店、工艺品大概也是在这个时间段不知不觉地就攻占了这条街。五卅酒家斜对面有个挺大的小区，这里一度可以说是一座“玉雕工厂”，公寓隔成十几平方米的房间，被那些玉雕工人租下来，再加上旁边几条巷子，里里外外密密麻麻全是工作室，聚集起几万人，行情最好的时候，巷子里头豆腐干大小一个门脸，都要10万元一年。

全中国最有钱的玉器行老板都在这里出入，钱丽红有时听桌上老板们聊天，开口就是几千万的生意。这些对饭馆来说都是好事，那个年代吃饭，跟现在也有点不一样的。有些老板会拿一张支票



上图：吕师傅一家三口

下图：五卅酒家是做老客人生意，这几年也多了不少年轻的打卡客人



吕师傅在菜市场挑黄鳝

放在店里，一万块两万块的都有，吃完划账。客人知道吕明这个店房子是他们自己的，就信任他们，预先付账。当然，欠账的也有，有的老板租辆宝马开到你门口，就信了他了，吃了两年一直欠账，最后人跑掉了一分钱都没拿到。

当然，玉雕行业后来也都被整治了。磨玉机器的噪音，为了用电私拉的电线，这些安全隐患确实都不小。也几乎是一夜之间，几万人全部撤退。到现在，十全街还能看到几家窗明几净的玉器店，气势不输纽约第五大道珠宝店，顶天立地的玻璃橱窗，一颗袖珍可爱的吊坠，顶头打下一束光，让人不敢轻易推门进去。

现在，十全街上又逐渐地涌现出一些咖啡馆。30 年了，变化很多，但吕师傅烧的菜还是那个味儿。

烧菜的热情

不知分散去了何处的玉器店老板们，偶尔还是会冒出来到五卅酒家吃一顿。我们碰到四个中年男人，说是下午一直在喝茶谈事，突然想吃口家常菜，就到五卅酒家来了。请客的男人就是搞了很多年玉器生意的大老板，剃个圆寸，讲话文雅，腕上戴串玉珠子，懂吃，四个人点了七八个菜，全是他一人点的。老板娘说这也是老客人了，他吃黄鳝不吃响油鳝糊，嫌腻，要求用青椒爆炒。像这种老客人，吕明在厨房一看送进来的点菜单子就能知道是谁来了。

单上出现“拌香菜”，肯定是“画家来了”，画家就是叶放，他在美食界也很出名，住在隔壁一条街，将这里当食堂，不时地会带客人过来。“酱爆田鸡不勾芡不放配料”，是个叫陈杰（音）的老客人，他通常一个人来吃中午饭。要“猪肝汤多放点番茄”的是个云南人，40 多岁，因为女儿爱吃番茄味儿。有个玉器店老板总是晚上 8 点来，又高又胖，所有的菜要求“不放糖但可以酌情放一点辣”；点酱油虾、腰片和莴苣牛肉这个组合的家伙，大概率是旁边的比萨店老板。

苏州电视台在搬走之前，离这里也很近，他们的员工也把这里当食堂，经常中午来吃。有一回突然跑来说拍点片子要做节目，为他们临时救

了一回场，拍的时候发现这么多年真是“灯下黑”，原来吕师傅身材高大，声音洪亮，上镜效果很好。最关键的是他有感染力，烧起菜来劲头十足，在炉子前有种额外的神采，跟着他上菜市场买菜，看他挑虾拣蟹，简直是种享受。

不过，最让吕明得意的一个评价，来自一位教授，是有一天一桌苏州大学的学生。他们之所以来，是因为课堂上教授说，苏州有三个必去之地：一是网师园，苏州所有园林里只选一个看的话就是网师园，一定要去看它的曲折之意；一是苏州中心，造好了，一定要去看它的建筑之风；再有一个是五卅酒家，这个不用说了，去吃了就知道了。

网师园始建于宋朝，是古典山水宅园的代表作，离五卅酒家只用走100米，斜对面那条巷子里就是它的北门，目前“夜游网师园”火遍全网；苏州中心距离五卅酒家有8公里，它历时5年建成，其体量与意义相当于陆家嘴之于上海，很受市民好评，说它是“流动的微城市”；而五卅酒家，是上世纪90年代建起来的普普通通的二层半小楼。

比起同期开小饭馆的老板，吕明的优势是科班出身。1985年，他在职业学校读旅游烹饪专业，两年后进了南林饭店，那可是大酒店，专搞宴会。红案白案、粤菜淮扬菜，吕明都学过，还上过北京的友谊宾馆培训。很多厨师开饭馆，做几年就变成纯粹的老板，请人来掌勺。吕明是少有的开了30年依然自己在烧菜的老板，他说主要原因是他对烧菜这个事有热情。有些厨师一回家，都是妻子做饭，他不是的，他们家里也是他下厨。过去，他们一家三口春节出国旅游，他每次都会带上调料、电磁炉，甚至压力锅，去哪里都是自己烧来吃。有一次连菜刀都想塞进行李箱，别人讲他这是不是有点夸张了，他也坚持要带，说“用得顺手”。

女儿在澳洲留学时，夫妻俩去看望，到了当地也往菜市场跑。有回看到有个摊位在卖鲨鱼，觉得新鲜，旁边两个老外站在那里犹犹豫豫，吕明就豪气干云地一整条买回去烧。皮厚，鱼大，不好整治，但对吕明来说都是新鲜的体验。最后剖出来鱼肉上百斤，烧出一大桌，请女儿的同学们来家里吃一顿。同学们都觉得这个爸爸是个神人。

钱丽红比吕明小5岁，是校友，毕业后也分到南林饭店，当服务员，“在南林饭店工作在当时是很值得吹牛的”，有个亲戚介绍了两人认识。钱丽红刚去单位时还没满20岁，作为新人老被欺负，比如餐厅派团队出去服务，分派给她的总是离厨房最远的桌子，她个头小，餐盘重，就有点不堪重负，吕明追求钱丽红的方式就是下了班去帮她干活儿。那时他们单位对女职工的要求是25周岁才能生小孩子，吕明就等了钱丽红5年，等到二人结婚，吕明已经30岁了。二人现在回想，当初处对象就是“瞎猫碰上死耗子”，一切都是糊里糊涂的。但没想到一个本来就是厨师，一个本来在宴会做服务，二人开餐馆搭配了一辈子。

一辈子只做一件事

十全街全长2公里，在酒吧兴盛时期，饭店也有四五十家，有老板大手笔，分店开十几家，最后除了债什么都没剩下。五卅酒家有个老邻居，开店时间比他们晚不了两年，也是夫妻店。起初是做饺子，看吕师傅烧菜生意好，后来也改成苏帮菜馆。那时候生意好做，这对夫妻显然也更胆大，出去扩张，做出了几个分店，后来都关掉了。生意好好坏坏，总算十全街这家老店还在坚持做。

吕师傅晓得的，他们的厨师还来他这里偷师，固然觉得他们不坦荡，但也由他们去学。开好一个餐馆，可不是只有烧菜一个技能。他自己是厨师，在菜场买菜买到第二年，才终于摸清了买菜这门行当里的所有学问。即便如此，疫情之后，还是有合作十几年的水产老板，给他送河虾缺斤少两。像邻居他们那样的饭店，老板自己不会烧菜，那就更难了，“自己不懂厨房，命运就掌握在别人手里”。

看他们邻居开的这家餐馆，时而大搞装修，时而大搞优惠券，过去也有过四五家分店的高光

苏州所有园林里只选一个看的话就是网师园，一定要去看它的曲折之意。

时刻，外人看上去很成功，但吕师傅他们清楚，越折腾，越说明生意不好做。当然有人拉他去做更大的生意，有人找他投钱，也有老板提出优渥条件，只要吕师傅肯负责厨房，给他干股。有时他们也会想，假如他们当时也对那些更宏大的生意计划动心，现在会是何种光景。会更好吗？还是一败涂地？年轻的时候没有冒险，是正确的选择吗？别人的风风雨雨看下来，夫妻俩越发觉得他们的选择没什么不好，冒大风险去开很多店，有赌的成分。"挣钱也是为了家庭幸福，我感觉一个人就像我们这样，一辈子只做好一件事情就好了。"

他们确实已经在能力范围里用尽全力，比如夜宵一做就是20年。几年前的一天，是个周末，毫无征兆地涌来许多客人，那天晚上收工都快半夜了，吕师傅走出饭店，到电瓶车的几步路都没走完，就栽倒在了路上。在医院抢救到凌晨3点，之后又去住院了半个月。之后复盘，当天上午就有点头晕，但是太忙了没有在意，医生说是脊椎压迫神经导致的，这是常年炒菜者的职业病。吕师傅人高马大，光看架势就是厨房一把好手。过去夜宵做到这么晚，睡几个小时也好了，现在可没那么容易了。不只脊椎，眼睛也老花得越来越严重，厨房油大，眼镜戴上几秒钟就全是油雾，为了烧菜，吕师傅去做了人工晶体植入手术。

晕倒一事让全家人警醒，不能再这么拼了。先是提前到晚上11点，后来到9点，现在8点以后，厨房就不接单了。中午一餐也只做到下午2点，周一还要公休一天。吕师傅逐渐接受变老的现实，"年纪大了就像电瓶充不进电"。有天下午3点，我在店里跟夫妻俩聊天，客人早就走光了，服务员们也不知何时就下班了，只剩夫妻二人，钱丽红突然跟我说："对不起，我们要回家了，回家睡一觉。"吕师傅已经跨在电瓶车上，等在门口。钱丽红锁上门，上了电瓶车，二人不知道第几次地沿着窄窄一条街道往家的方向骑去。

当然，守在一个地方，环境也会逼迫你做出改变。古城区的改造就没有停过，今年听说，他们去了30年的菜市场年底也要搬出古城了，"那也没怎么样，大不了就是早上买菜多骑20分钟电瓶车"。

他们没有在平台上开通外卖，不过可以从小程序点菜。那是疫情开始后女儿弄的，起初是因为不许堂食，吕师傅的厨房仍然开张，女儿帮着做出一个点单小程序，然后找跑腿小哥送餐。因为这个小程序，整个疫情期间，他们都没有亏本。开放堂食后，干脆舍弃了纸本菜单，因为苏帮菜非常讲究时令，一换季，菜单就需要拿小纸条贴来贴去，贴掉当季没有的菜品。现在的方法很好，老板娘很满意。

五卅酒家的炉子本来烧柴油，有一年街道改造，不让用明火了，只好全部换掉，换成电炉子。炒菜师傅怎么能用电炉呢？一开始是真不适应，头一个星期烧菜都找不到感觉。本来他们做的锅贴很受欢迎，现在没法做了。不过等吕师傅重新掌握电炉子后，他认为他烧出来的菜跟过去是一样的，甚至，不用明火之后，厨房都没那么热了，电炉子的温度控制起来也比以往都精确。对这个变化，吕师傅是满意的。

除此之外，他们这家破旧的小馆子，还是十多年前的装修，楼道是狭窄的，看上去是油油乎乎的，门口养河虾的水箱毫不显眼。水箱后有两张桌子，其中一张经常堆着些箱子杂物，此外还有三张桌子可待客，一楼最多就坐十几个人。一进餐厅一眼就能看到厨房门，厨房里炉子对着窗，吕师傅烧菜的时候背对大堂，倾向于认为自己大局在控。厨房很小，甚至比有的人家里的厨房都小，塞进两个厨师，基本就满了。旁边的墙上高处有个佛龛，高高端坐着一尊菩萨。再往上还有二楼，有圆桌，三楼只能算半层，是个阁楼，也摆了桌子。1997年搬过来后，格局就没变过。吕师傅总是穿一件橙色速干上衣，老板娘总是站在收银台前。要说每天唯一的变化，是供在菩萨面前的水果，今天供一颗西瓜，明天呢，给换成一颗哈密瓜。菩萨应该也挺满意。

因为苏帮菜非常讲究时令，一换季，菜单就需要拿小纸条贴来贴去，贴掉当季没有的菜品。



夏日时令几样

记者 · 驳静　摄影 · 黄宇

苏州美食家叶放说到夏季时令，头脑里立刻奏起声乐，揭幕曲是三虾，接着是六月黄，到收尾时，荷塘进入高潮，有莲藕、莲子、马蹄等几味。从头至尾，如浪打浪，接续不停。

六月黄

在吴江区的庙港镇，人们有喝下午茶的习惯。茶一般是一碗新豆茶，因此有茶干，除此之外，还会有虾干糕点若干，最让人印象深刻的是，还会应季地上螃蟹，六月黄的季节当然也不会少了它的身影。

螃蟹肯定是长到10月份去吃更好，长到青壮年，公蟹母蟹长满膏黄，那个时候网上会传播起秃黄油的动图。清水大闸蟹蒸熟后，拆出来的蟹黄与蟹膏，再与蟹油相合，就是秃黄油了，光是那个颜色就令人难以自持。我每次看到这种图，除了流口水，头脑里还总会闪过一句话：这大概就是传说中的“富得流油”吧。

但苏州人到（农历）六月就要吃螃蟹的，不为吃肉，图的是它的蟹黄，六月黄因此得名。它壳是软的，肉是松垮的，它长到秋冬变成硬壳之前还需要再脱几次壳，肯定不是最完美的时候，这个东西因此主打是一个“鲜”字。幸亏价格也相当平民。家常做法，叫“面拖蟹”，螃蟹对半切开，蟹黄的鲜味让渡给面糊，吃就是吃面糊的，鲜得要命。稍微升级一下，让肉饼来承担鲜味，有人直接管这个菜叫“鲜上鲜”。餐厅做这个菜，用料会更丰富一些，比如胥城大厦就是另外再加搭配了咸肉和毛豆子。像上海人会吃六月黄炒年糕，苏州人不太这样做的，毕竟年糕是冬天的东西——不时不食的传统苏州人是时时刻刻挂在嘴边的。

六月黄说是年纪尚幼，个头尚小，我们在菜市场还是碰到不少二两半或三两大的螃蟹。熟醉六月黄也非常解馋，醉蟹做得好不好，主要看黄酒。老镇源餐厅还有一种做法非常美味，名叫姜松六月黄，蟹一切为二，在蟹黄的位置塞入虾蓉，在油锅里固定一下，再撒一把姜松，相当于用虾蓉和姜松弥补了六月黄在肉质层面的空洞，咬下去既有饱和感，也有蟹黄之鲜，提前满足了人们对秋蟹的渴望。

不过，很多人还是有疑惑，六月黄鲜则鲜矣，但好好的螃蟹现在（农历）六月就吃掉，不是有点暴殄天物吗？或许等到金秋蟹美膏肥，才是正经事？我发了一张熟醉六月黄的照片在朋友圈，还有人问，为什么夏天就有螃蟹了。可见十月美味的大闸蟹深入人心，即便是苏州人，吃不吃六月黄，也可以分出两个派系。有的厨师说夏天的螃蟹，肉松松垮垮，黄么流来流去，有什么吃头。也有人说，那你就傻了，没有蟹农会把好好的大闸蟹放到六月来出售，大闸蟹什么价，六月黄又是什么价。换句话说，这时候卖的螃蟹，是不太能长大的，现在不吃，更待何时。

叶放听人谈起这个疑惑，大笑三声，表示确实不是第一次听到这样的论断，但据他所知，再有经验的蟹农也很难判断一只螃蟹有没有长大的潜力。六月黄与大闸蟹，只是俗称，都是一个品种的螃蟹，只是“出街上市”的年纪不同。蟹塘是否专门生产六月黄？那是肯定的，现在市场需求已经在那里。螃蟹幼时只需喂草，过了六月，进入紧锣密鼓的养肥阶段，才需要喂以荤腥，成本也是不一样的。

虾籽

三虾面一定得吃拌面，这是苏州人告诉你的第一句话，第二句才会解释何谓“三虾”，而在“虾籽、虾仁、虾脑”当中，一定是“虾籽”率先出场。实际上，我们到苏州的7月初，籽虾已经接近尾



上图：菜市场的“荷塘”景观，菱角还未全面上市

下图：六月黄烧毛豆，但最鲜的是盖在最底下的“斩肉”，已经吸收六月黄的精华


“三虾”，虾籽极细，覆盖在虾仁与虾头周身

声，市场当然还有货，但个头与全盛时期差一截，价格却是一倍有余。五六月才是它们最肥美也最大量上市的时候，正是籽虾为苏州人的夏天揭幕。

假如是吃油爆虾，一份（三两）的价格是七八十，而一份炒三虾的价格，要将近400块。初听此价的外地人要大吃一惊，这么贵？贵主要是贵在收集虾籽的人工上。

首先要在活虾状态下剥离虾籽。为了不与活泼好动的活虾做斗争，有经验的厨房会先将活虾冷冻几十分钟，待到它们失去知觉，先收集虾籽。虾籽极细，没法借助任何工具，工人甚至连手套都不能戴。取完虾籽，还得将虾身与虾头分离，头拿去煮熟煮硬，获得有嚼劲的虾头，虾身剥出虾仁，冰鲜保存。一斤虾仁，大约需要600只虾。

再来看虾的籽，距离成功处理尚有几个步骤。先泡在料酒里蒸，捞出来小火慢煎炒，或许可以稍加一点盐。像胥城大厦这样比较受欢迎的面府，在这个吃三虾面的季节，一斤虾籽两三天就用完了。诸如杭州的龙井虾仁和苏州的碧螺虾仁，按理也是时令菜，其时在其春茶，一定要是新鲜采摘的茶叶与虾仁共炒，攫其清香，才是正途。外人认为江浙饮食清淡的第一印象，很多都来自这样的菜，对也是对的，炒虾仁这个东西，我最害怕的是吃了几口看到碗底一层油，就算虾仁肉质再有弹性，心里都会感受到一种对“清淡”的背叛。厨师功力不够，是会这样的。

5月起，开在太湖边七都镇的老镇源餐厅就会盯着几个太湖河虾供应商，每天买三五十斤，除了供应餐厅，厨房还要自己剥虾籽，要做虾籽酱油、虾干等一系列河虾为基础的虾货。2023年这个夏天，姜啸波收了5000斤河虾，花费近15万元。他们做的虾籽酱油用的是秋油，比普通酱油要浓缩很多，也要更鲜美。

苏州人爱用虾籽酱油来冷拌面，做蘸料的场景就更多了，有人甚至用它蘸油条吃。当然，它应当在一碗蘸料里充当点睛那一笔，毕竟是精贵的东西。但假如你手边只有它，不妨略作稀释，蘸白斩鸡时不如加一点鸡汤，白切肉就加一点肉汤，什么都没有，就加一点白开水也是好的。

过去有些餐厅搞中西融合，又没有真正的好想法，就将昂贵的松露与食材胡乱一结合，居然就卖出高价。虾籽这样的食材，其实一直都只是较为昂贵的辅助，很欣慰，我没有在苏州的餐厅看到滥用虾籽的身影。七都镇的老镇源餐厅虾籽白切肉甚至可以说是绝妙的搭配，白肉切得很薄，与一层同样薄薄的黄瓜片交叠，上面抹一层虾籽，吃的时候蘸虾籽酱油，清爽可口，是夏天里一道讨喜的凉菜。

而“三虾”之妙在于，一只完整的虾，经过拆解分化，各自处理，最后又合到了一起。因为夏天正是河虾产卵的季节，江浙一带的小孩子都知道，夏天是可以钓虾的，有的母虾自己蹦跶几下，籽自己就脱落下来。苏州家庭都很擅长料理虾，新鲜虾子用冰水冻它一下，这样剥出来的虾仁肉会更紧致，要想炒虾仁不出水，当然需要用蛋清浆过，不过这样一来工序就复杂了，因此不少人干脆撒手，上餐馆去吃。到了餐馆，吃炒虾仁又不如吃炒三虾，毕竟来都来了，虾籽和虾脑是比虾仁更难料理的东西。拜全国的面馆风潮所赐，这几年在苏州，三虾的风头比往年更盛了。

水三仙

水中其实有“八仙”，茭白、莲藕、水芹、芡实、慈菇、荸荠、莼菜、菱角。我们在苏州逗留的7月上旬，无法在菜市场见到所有八仙。比如，菱角和鸡头米，最起码要等到8月下旬。茭白与莲藕正当时。7月的苏州餐厅，都会有一个“荷塘小炒”，包含的正是“水三仙”，莲藕、菱角，以及鸡头米。

鸡头米也就是芡实，采摘出来前，是在一个浑身带刺的果球里，跟石榴有点像，但更像是一个“刺鸡头”，因而苏州老百姓都这样叫它。新鲜鸡头米只有9月那一个月能吃到，采摘晚了就容易老，所以鸡头米赶着上市，人们也赶在它最鲜嫩的时候手剥出来，然后抓紧时间就冷冻保存它们，因为淀粉含量高，解冻后的鸡头米风味无损，秋冬还要跟桂花、栗子去搭配。这个7月，毫无疑问，荷塘小炒里的鸡头米是去年产的。

菱角还未大量上市，是此行一大遗憾。我对菱角印象极好，小时候在运气好的某些夏天，家里会像蒸玉米红薯一样焖煮一大锅菱角，下午时分的点心就有了。煮熟后壳硬，有尖角，且极黑，会掉色，为了吃到里面的菱肉，小孩子都是迫不及待用牙撕咬，手脸都会弄得黢黑，但还是不管不顾，真是令人回味。

不少餐厅六七月就开始做荷塘小炒，在口感上辅助莲藕的就是菱角，莲藕脆爽，菱角脆甜，在脆里面居然分出了层次，不简单。不过讲究的厨师一定会告诉你，此时的菱角不是红菱，也不是苏州本地产的。但在我吃来，荷塘小炒固然丰富且更有层次，不如单炒一个藕片纯粹，可以追求应季莲藕里最嫩那一截的快乐。荷塘小炒大概是餐厅发明的东西，显示出本地物产丰足。普通人家，主妇买一斤藕回来，实实在在炒一盘藕片更实惠。酸酸脆脆，不爱吃饭的小孩子都会抓几片塞嘴里。

“八仙”中还有一味莼菜，不是我特别能理解的荷塘生物。莼菜吃上去是滑溜溜的，像要从嘴里逃逸去何处。莼菜鱼丸汤较为常见，一绿一白，传统上是好看的。但在现在年轻人的审美里，它们两个在一碗汤里相敬如宾，互不干涉，在一个屋檐下各过各的有什么意思。或许只是搭伙久了便也懒得再分开了。我怀疑苏州人现在吃莼菜，几乎只是为了应景，几次问到厨师关于莼菜的东西，厨师也是语气厌厌的，兴致不高。本来嘛，也确实很难赋予这样灵动的生物以味道，那么只能赋予它以意象？比如“莼鲈之思”。西晋人张翰，一日见秋风起，“乃思吴中菰菜、莼羹、鲈鱼脍”，想起了家乡苏州的这三道菜，于是弃官回乡。苏州百年富贵，又有不少乾隆下江南的富庶传说，吃到这个境界，是得用文学与想象去兜一下底了。

水中恩物，越平民越见水的精华。北方人从前见不着茭白，原因就是茭白像水稻一样，是种在水田里的。江浙一带夏天的餐桌上，就少不了茭白。新鲜的生茭白捏上去也是有点软的，仿佛正在大口呼吸，最好搭配荤腥，家里头做一个简单的炒三丝是很受欢迎的。鲜嫩的茭白甚至可以生吃，苏州的主妇也会把它们扔进饭锅里。早年间还有柴灶的时候，就着焖饭的蒸汽，茭白浅浅地搁在米饭上即可，现在用电饭锅了，方法可以照抄。更妙的方法在焖饭阶段挖松米饭，这样一来茭白能吸取更多米饭的香味。

不过苏州人也很容易就把平民美食升级，比如虾籽茭白。在苏州“陆振兴”这样的老字号面馆，总有虾籽茭白这个小菜，白皙的茭白炒过后会变成微微的米黄色，通身再裹上虾籽，身价立时大增。茭白质地疏松，味道寡淡，嫌贫爱富，喜好荤腥，与虾籽在一起的确是良配。



（插图：李云拟）



在临海的蒋招娣小吃店，顾客正在自选饭菜

台州：食味，人情味

主笔 · 丘濂 摄影 · 缓山

台州菜没有什么花哨的形式，全是家常的做法。从中却不难见到对于食材求真的态度，和人情的温度。

对台州菜的好奇，源于新荣记。这家从台州小城临海起家的餐饮企业，是中国餐饮品牌中收获米其林星级最多的一个，其中也包括中国内地第一家米其林三星的荣誉。在临海最热闹的十字路口，巨幅标语打出了这里的特色：国家5A级景区、千年江南长城、中华小吃之都、新荣记老家。显然，新荣记已经成为许多人来到这里的理由。我的兴趣，不在于打卡那间位于灵湖的新荣记总店，而在于去街头巷尾的小店转转，看看是怎样的饮食文化和对食物的追求，能够造就这样的餐饮奇迹。

其实，台州菜这个叫法本身就是新荣记走出家乡后，外面的人给贴上的标签。台州不是一个具有认同感的文化整体。在这里定居的纪录片导演张迪生和我笑称这里是“散装台州”，因为从地理上讲，台州行政区划的范围是一片星罗棋布在山海之间的广阔天地。山的阻隔，造成了这里各个区县的差异，本地人会说“我是温岭人”，“我是仙居人”，却不会说“我是台州人”。这里最经常被拿来开玩笑的就是临海人和椒江人之间的互不对付。临海是历史悠久的千年府城。临海不临海，由于处于一个四周环山的盆地不利于发展，1994年台州市政府从临海搬到了拥有港口的椒江。至今两地人还在为临海话和椒江话，哪个能代表台州话而争论不休。

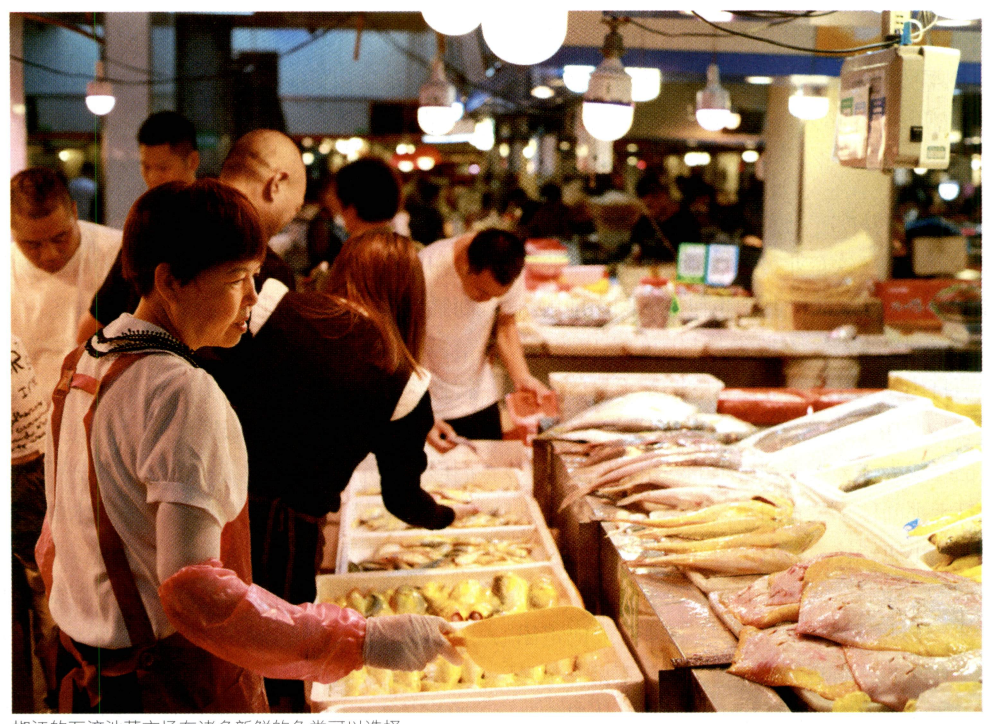
再者，台州菜确实做法家常，且不成系统。浙江的几个菜系，杭帮菜、宁波菜，还有温州的瓯江菜，名声都更加响亮。新荣记的创始人张勇早年为了一口美味，会专门包出租车来回八小时到温州去吃。他在临海开出的第一家“新荣记美食居”也是一家粤式海鲜大排档。新荣记固然向全国人民普及了台州的一些民间做法，比如“家烧”，以及推介了一些本地特色食材，比如沙蒜（海葵）、望潮、东海野生大黄鱼，但它的成功更在于它把全国各个地方优秀的东西都拿来，转化加工成为自己的菜式。

但台州美食的确有着明确的特点，如果用一个字概括，那就是“鲜”。《无鲜勿落饭》一书的作者、专门书写台州历史人文的作家王寒告诉我，台州的地理位置临山靠海，山中的时鲜和东海的海鲜都易得，因此食材足够新鲜和鲜美。“无鲜勿落饭”是本地的一句方言，意思是没有鲜的食物，就连饭都吃不下去了，更表达了人们对“鲜”的感情。“‘鲜’的意识渗透到生活的方方面面。我们形容一个人得意扬扬，就说‘鲜嗒嗒’，让人想起海鲜刚捞上来新鲜透骨、浑身滴水的样子。把‘鲜’字用在人身上，委实形象。”王寒说道。

台州人对鲜的追求，我从第一顿饭就感受到了。那是在一个叫作“鹏记”的餐厅，老板朱鹏因为喜欢琢磨吃的，从做玻璃幕墙的生意转行干起了餐饮。桌子上有一道仅用盐水煮的蛏子，任何调料都不蘸，鲜美异常。请教秘诀，答曰就在于挑选蛏子。“我们一定要买带着湿泥的蛏子。那种洗得很干净的蛏子白白胖胖的，其实里面都涨过水，鲜味早已经流失掉。”我惊呼那么多年的蛏子都白买了。后来我在椒江的仁益饭店采访，那是经营海鲜和家常菜已有30年历史的餐厅，更加感受到他们对鲜的苛责——他们每天都会凌晨2点54分到达海鲜市场亲自选货，只为在食材新鲜度上能够更占上风。

时间所限，这回我的足迹只涉及椒江和临海。椒江靠海，这里海鲜的烹调更加突出。哪怕现在正处于禁渔季，本地人也能通过海钓获得新鲜好鱼；临海是内陆古城，这里的老字号餐厅善于处理猪肉和猪内脏，以爆炒菜式见长。让我惊诧的是，临海有非常多的小吃，按照《临海小吃大全》的介绍，一共有141种之多。这里面大多数都是面食，一度让我怀疑自己是不是来了个“假浙江”。追溯历史，这大概和南宋时期大量北人南迁有关，吃面的饮食习惯因此南传。

本地致力于在地文化挖掘的青年团体“五月May”给我推荐了不少适合夏日的小吃。他们发起过“临海百工”和“老店计划”，专门记录本地工匠，希望年轻人能够多回老城，复兴和活化老城的区域。在别处已经工业化生产的吃食，在临海仍旧有手艺



椒江的万济池菜市场有诸多新鲜的鱼类可以选择

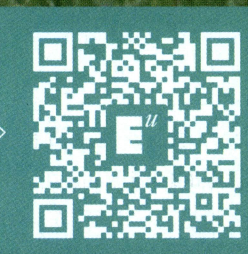
人辛辛苦苦从半夜开始手工制作，只因街坊四邻对此都很认可，从而让自己有了将这手艺传承下去的决心。这些食物质地娇弱，非来本地吃不可，这样方能感受到它状态最好时的滋味。

张迪生之前在北京工作了十几年，业余爱好吃吃喝喝。2017年朋友邀请他来台州开间精酿酒馆，于是便住了下来，先在黄岩，后来搬到临海。他本身就是温州乐清人，对台州的饮食风格很适应。临海老城里的生活节奏和人情味更让他觉得舒适惬意。他给我讲，他过去在老城里一个人吃饭，常去的一家“文庆快餐”，因为离着菜市场不远，总有挑着担子来卖菜的老人过来吃饭。“快餐的形式来自于温州的饭摊，就是那种你端个盘子自己来选不同的热菜。有的老人舍不得给自己点菜，我看见服务员就会主动给他们的米饭上舀几勺肉汤。”

张迪生和朋友聚会往往选在另外一家“王辉排档”。经营排档的王辉和杨伟贞夫妇也认认真真开了十多年，每日一个买菜、招呼客人，一个厨房做菜，他们对他喜欢吃什么了如指掌。“提前打电话过去订位置，就会主动问要不要给我留醉腰和白切猪肚之类的菜，都是我常吃的。”小城的人际圈子小，总能在那里碰到熟人。“好几次吃完要结账，老板就说，‘刚才你的朋友都给你买过单了’。”而人与人之间哪怕不认识，在一个餐馆里开口聊天也是很自然的事情。“就是今年在‘王辉排档’，我的隔壁坐了一个胖子，一边喝着杨梅烧一边和他对面的朋友说他在临海的篮球界必须拥有名字和地位（临海的回浦中学篮球队刚刚在今年5月夺得了高中篮球联赛全国总冠军）。等到我去买单，他站在我旁边就突然和我们说话：‘小伙子，你年纪轻轻留那么多胡子可不好看。’”张迪生觉得自己一个“80后”还被叫“小伙子”很逗，还专门发了朋友圈。“在一个小馆子里，大家靠得很近，好像说着说着话大家就都熟了。这在北京这样的大城市，真的很难发生。”

对此我也有同感。老街走了几次，就有人主动打招呼。那些家庭式的餐馆去了几回，老板对你口味的熟稔程度，和对你敞开心扉的聊天方式，就让你仿佛有了一种回家的感觉。台州的美食寻访之旅，也是一次有关人情味的温情旅行。

（感谢三三、王兴顺、袁甲、罗璐、格叔、季尚之对采访的帮助）




红烧鮸鱼头和鱼胶是仁益饭店的招牌菜


炒鳝丝上要放许多胡椒粉和蒜末再浇热油才香

仁益饭店：一家人，30年

主笔 · 丘濂 摄影 · 缓山

"大家平常也会吵架，不过从未想过分开。"来仁益吃饭，老食客享受的不仅是 30 年如一日的好味道，还有这间家庭式餐厅的温馨感觉。

在台州椒江，几乎没有人不知道这间位于老城区渔工巷里的仁益饭店。它有着红底白字的招牌，门面宽阔。走进去一共三层，每层曲曲折折，像迷宫一样分布着若干朴素的包厢，这是多年来生意兴旺，不断把旁边店铺纳入其中的结果。这家饭店以售卖东海小海鲜和家常菜出名，从 1994 年的手推车大排档做起，搬过两次家，至今已将近 30 年的营业时间。

第一次去，正值下午的休息时段，四位经营餐馆的家人从里间鱼贯而出，和我做着介绍——爸爸陈城一负责买菜，妈妈朱冬君负责整个餐馆的管理，哥哥陈林华负责烧菜，妹妹陈晓红负责前台收钱。30 年来，他们的分工大致如此。虽然中间有人短暂离开，比如哥哥曾经去往上海一年，妹妹也去过上海读书；有时候分工有调整，比如从去年开始，大家觉得爸爸已经 74 岁了，应该不必每天早起买菜，哥哥就开始接手。但是爸爸起床之后还是会来店里检查食材状况，每天四位家庭成员都还要齐齐整整地出现在店里。

只买最好的食材

食客选择仁益吃饭，最根本的原因当然是好吃。即使现在是饭店，包厢之简陋也没有太多环境可言，更不用说大排档时期的条件。朱冬君能想起的一件事是，当地一家企业的老总很喜欢来他们的排档，有一次带儿子来光临，儿子隔着老远就嚷嚷“才不要来那么破的地方”，结果吃过一口之后就不说话了。到现在，儿子长大了又带着女朋友来，仍是他们饭店的常客。

要做到好吃，第一步是要选材好。陈林华跟着父亲陈城一学习了一段时间，总算将这挑货的技能学得八九不离十。“一定要早起。”他说，“我们主营是海鲜。足够早才能在菜市场拿到最棒的货。”厨师是勤行。以往做美食报道，我也经常跟随厨师去菜市场选购，一般都在清晨五六点出门。所以当陈林华告诉我，他3点就要到本地最大的万济池菜市场时，我还是吃了一惊。

准确地说，是凌晨2点54分。根据陈家父子观察，万济池菜市场的正门要3点一刻开门，而西侧有个小铁门，每日会准时在奇怪的2点54分徐徐升起，一分不多一分不少。这是第一时间进入菜场的通道。当我和陈林华一同站在这个小门口，我才明白这点时间差的意义：整个城市还在沉睡，这里的街道已经人声鼎沸。小门前挤满了搬运的工人、准备开摊的摊主，以及一类特殊的人群——海鲜代购。随着东海小海鲜受到追捧，专门有代购商前来采购海鲜再将它发往全国各地。他们就是陈林华拿货强有力的竞争者。

陈林华先直奔售卖鮸鱼的摊位。禁渔期间，鱼货要依靠海钓。像陈林华这样的老客户，已经和摊主提前电话沟通好，得知今天有很棒的鮸鱼（当地餐馆为了简单，也写作米鱼）到货，但他仍旧要亲自验收，这样才能保证店里那道招牌菜“红烧鮸鱼头和鱼胶”的质量。眼前的这条鮸鱼足有半人的长短，陈林华让摊主双手将它托举起来给我看——眼睛透亮而没有浑浊发红，头翘尾翘而不是浑身软塌塌，这都是新鲜的标志。东海人对于什么鱼什么部位好吃有着一套总结：黄鱼吃嘴巴，鳓鱼吃尾巴，鲳鱼吃下巴，带鱼吃肚皮，鮸鱼吃脑髓。陈林华买的仅仅是鱼头，它每斤的价格和鱼肉能相差100多块钱。同时他还会买走鮸鱼的鱼胶，也就是能让鱼浮在水中的鱼鳔。“那么就一定要挑雄性的鮸鱼来买鱼鳔，因为雌性鮸鱼的肚皮上有一层油脂，鱼鳔的形态就会细长而薄，口感差很多。”摊主用刀划开鱼肚，银光闪现，一整条厚实的鱼鳔就展现在眼前，这样的鱼鳔烧起来才会软糯。

陈林华接下来还要买鳎鱼。鳎鱼是比目鱼的一种，长得扁扁的，像个鞋底子，一面黑褐色，一面淡粉色，又丑又萌。夏天正是吃鳎鱼的季节，民间有俗语“六月鳎，抵陈鸭”，说的就是这个时候的鳎鱼鳔肥体壮，肉质滑嫩，营养抵得上陈年老鸭。挑选鳎鱼的难度是要辨别野生和养殖的区别。要把野生和养殖的两种鳎鱼放在那里仔细观察，会很容易分辨，因为头形、厚薄、身体颜色都不一样，然而要只看一种，马上做判断就有些困难了。陈林华过去烧菜，知道野生的鳎鱼烧出来质地细润，汤汁醇厚而粘嘴，和养殖鳎鱼的粗糙与寡淡，简直一个天上一个地下。但要采购时买得不出差错，还是要跟着父亲看了许多次，才敢独自上阵。

父亲还传授给陈林华不少采购的技巧。“你看我进来的时候，路过有的摊位会默默给摊主使个眼色，但并不过去。因为他的旁边，有别的采购者在。这个眼色就是告诉我，他已经把好货给我留好。一会儿等别的采购者走了再过去，就不会让摊主得罪人。”即使万济池菜市场海鲜种类齐全，也并不能满足饭店的所有需求。“比如花虾和蚕虾，我就要去花园菜市场拿货。那里有个老太太，每次管她买虾都不情不愿的，她要给好几个人留货，多说好话才能给你多一些。”

我们按照清单上所列的海鲜采买完毕，再回到仁益饭店是清晨6点多。父亲陈城一已经在那里等候。就算去年开始慢慢将买菜交手给儿子，

这个时候的鳎鱼鳔肥体壮，肉质滑嫩，营养抵得上陈年老鸭。



左图：仁益饭店的明档点餐区域，食材陈列很有美感

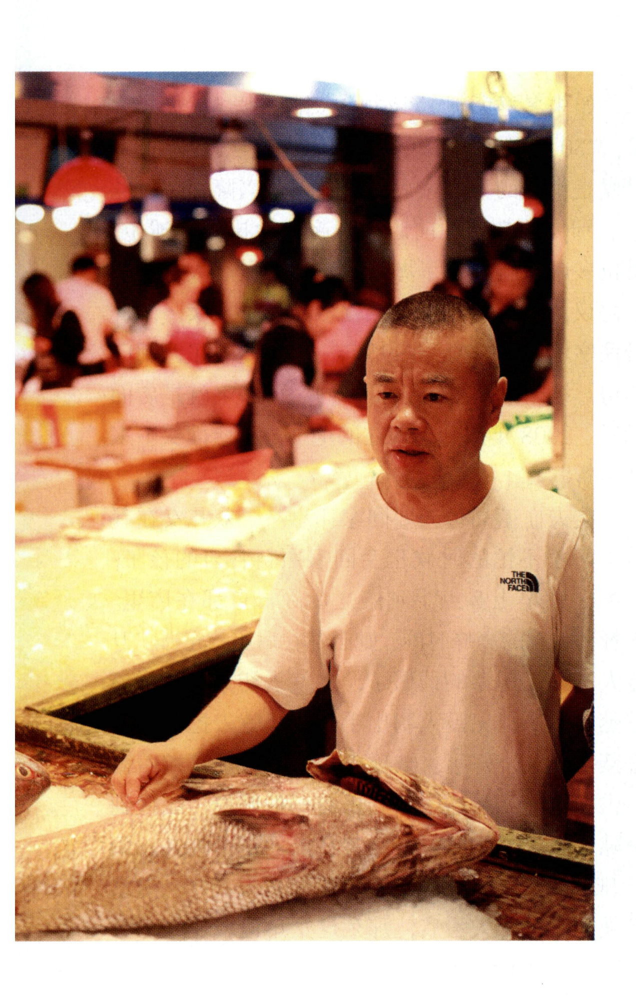
右图：陈林华每日凌晨都要亲自去菜市场挑选海鲜

他也会早早起床，过来把买好的食材仔细检查一遍。同时也可以让儿子回去休息到10点多钟，再回来厨房继续午餐的工作。陈城一总是一副笑呵呵的样子，待人接物十分温和，对待买菜则绝对一丝不苟。“有一次我买错了。光荣鱼买成了‘狗头熊’。鱼贩子说是一个东西，我也没辨认出来。其实两个长得很像，也都属于肉质粗一些的‘杂鱼’，但‘狗头熊’会腥一些。我爸二话不说就去菜市场退货。这么多年下来，菜市场的人都很怕他。”

灵魂人物

在拜访仁益饭店之前，我以为这对父子是餐厅的支柱。然而只需要和这个家庭交谈上一会儿，就知道70岁的朱冬君才是餐厅的灵魂人物。四位家庭成员同时在场时，每当问题问出来，她都会抢先进行回答，用带有浓重椒江口音的普通话。“其实本来一点普通话都不会，因为要和客人沟通，就跟着电视学，平常多说。”儿子对朱冬君的评价是强势，并且大气。“如果有客人反映菜不好吃，让老板来，我妈就会说，你要是觉得哪个菜不好吃就不要付钱，如果你觉得整桌都不好吃，那就全部不用付钱。”

朱冬君除了自己的名字之外，不会写字，只会认字，但这并不妨碍她把整个餐厅管理得井井有条。台州地区习惯看着食材来点菜，小餐馆都不提供菜单。仁益饭店的食材外摆区域是我此行见到的所有点菜区域中，最整齐而富有美感的：台子上面，左边的碎冰上是各种鱼类，中间的盒子里是各色贝类，右边的搪瓷盆子中则盛放着不同的熟食卤味。台子上还有一排铁架子，应季蔬



菜依次摆开，鲜嫩欲滴。每当有客人点走部分食材，剩下的就会重新被摆放好，纹丝不乱。

仁益饭店的厨房尽管散发着陈旧的气息，却是我见过的家庭式餐厅里相当干净的厨房。每天晚上工作结束，厨师和服务员就会在朱冬君的带领下一同清理厨房——所有的调料盒和葱姜蒜都要重新入柜，清水冲刷地板的全部油污，剪刀等工具挂于墙上。朱冬君不能写字，于是自己口述，请朋友打下“店规”贴在冰箱上。第一条是：“同事之间不准吵架，如果要吵架，请退出员工群。”随便拦下一个员工，在店里工作的时间至少都有5年，最长的有20多年。“他们最开始叫我们老板，我说不行，就叫阿姨，叫叔叔。大家在一起和和气气，像家人一样相处是最重要的。”

1994年，正是在朱冬君的张罗之下，全家决定开起一家大排档。那时丈夫陈城一从码头搬运的岗位上下岗了，卖过一段时间汽水，没有正经工作；儿子陈林华初二毕业就不想再读书了，在市政府的招待所里跟着几位老师傅已经学厨了5年；女儿刚刚高中毕业。丈夫和儿子都能成为主力，倒是朱冬君需要下个决心——她那时候在水泵厂的食堂上班，是一份稳定且充实的工作，开大排档就意味着下班之后连休息的时间都没有了。但想到家里的经济状况，她还是咬牙做了这个决定。他们选在1994年阴历正月十九的日子开张出摊，那天是朱冬君和陈城一结婚的纪念日。

回想起来，30年中最艰辛的岁月，就是开大排档的那一年多时间。他们的全部家伙事儿就在两辆手推车上，包括5张桌子、30张塑料凳子、两个炉子，还有用来遮风挡雨的防水布。每天他们要从家里把车推出来，走20分钟，到达椒江大酒店对面的商铺前去摆摊，那是当时城中的繁华地带。下午5点来钟那排商铺关门，不会影响别人做生意，就是他们的大排档开始营业的时间。朱冬君如果在食堂上早班，就是清晨5点上班到中午12点半下班，下午可以休息一下再去出摊；假如她上晚班，就是早上8点到下午5点半，那么她就要连轴转继续去大排档里帮忙。排档会一直营业到深夜，时间不定，要等到客人基本散去，然后再收拾和冲洗地面。等到家之后，休息不了几个小时，又要开始新一天的忙碌。

但朱冬君有自信，自家的大排档一定能火起来。她在食堂里，炒菜和面点都做得来，“食堂的锅可比餐馆的大多了，要两只手拿着锅铲同时翻腾”。同事也经常夸她食堂卫生搞得好。她还是厂子里的工会小组长，善于组织协调，“三八妇女节都是有领过奖状的”。儿子学厨5年，不是在一个固定岗位做事，而是各个岗位轮转，各方面手艺都学到了一些。还有丈夫陈城一，平时就好吃，也琢磨吃。在朱冬君忙碌的时候，陈城一要么就在家给一双儿女买饭做饭，要么就带他们下馆子。应该说，虽然那时这不是个富裕的家庭，但全家在“吃”这件事情上，颇有心得和见识。

30年来一直提供给客人的吃食，白萝卜排骨汤算一样。它提前在大锅里熬好，哪位顾客需要就盛上一碗，排骨打底，萝卜块堆尖儿。看上去



小龙虾烧排骨是仁益饭店的一道创新菜

就是平时家里都会做的菜，吃到嘴里则是出乎意料的鲜甜感受，尤其惊艳的是吸满汤汁、又甜又糯的萝卜。冬天里，经过霜打的萝卜能将淀粉物质转化成糖，吃起来就会甜，而同样在夏天也能稳定出品，秘诀就在这萝卜的处理上。“要舍得把萝卜的外皮去厚一些，只剩下内芯，这样既甜，嚼起来也不会有纤维。萝卜也不能切滚刀块，要用刀拍碎，最大限度把汁水存留在里面。”朱冬君和陈城一在家里就是这么操作，原封不动做给客人吃，大家都叫好。

如朱冬君所料，街边的大排档很快就火起来了，“30张凳子坐不下，变成了120张”。他们那时候是街边的第一家大排档，生意兴隆很快就惹来了别人的效仿，前后都开起了大排档的摊位。摊位多起来就引起了城管的干涉，最后大家达成了协议，几点出摊，几点就不能再做买卖，怎样有秩序地摆放桌椅。1995年，他们租下了两间门面房，终于从室外进入了室内。再后来就是店面拆迁，2008年搬到了现在的地址，将店面买下来并不断扩大。

丈夫血糖高每天要回家休息，一双儿女在餐馆上下午不忙的时候也会回家照料各自的孩子，朱冬君则早上8点半到店之后，一直都在店里。午餐和晚餐的高峰时间，她必然在后厨，充当“万能人”——切菜的请假了，她就去切菜；海鲜该进蒸锅了，她见没人腾出手来，她就去把盘子送进蒸锅；菜烧好了，缺乏人手上菜，她又端着盘子去把菜给客人送去。店里有一把躺椅，能找到空隙休整一下的时候，她会在上面打个盹儿。躺了30年，上面铺的凉席垫已经磨得发亮了。全家必须要有一个人看店，那么这个角色就非朱冬君莫属，在这里她分外安心。

“浪子”回头

仁益的招牌能够30年屹立不倒，有父亲掌控食材的质量，母亲操持店铺的管理，当然更离不开儿子陈林华的烹调技艺。质量上乘的东海海鲜，烹饪方法无非清蒸、白灼、小炒，酱油多一些的红烧或是少一些的家烧，最难掌握的就是火候和时间。这也是陈林华需要悉心研究的地方。后厨有其他厨师来协作，但鮸鱼和鳎鱼这样的大型鱼类，烧起来仍然要他亲自上手。锅烧热到何种程度来下鱼块，何时大火又何时转小火，陈林华有着多年积累的经验。

然而陈林华也不是心思一直都在做菜上。2005年他曾经去了一年多上海，表面上看是去休息散心的——他和妻子结婚多年没有孩子，母亲朱冬君觉得是他厨房工作太辛苦所致。“那时厨房

是用煤块烧炉子，火很旺，一餐烧下来，衣服全湿了，身后都是一摊水。”其实这背后还有另外的原因。台州的赌风颇盛。一些社会青年看到仁益家的生意红火，便经常拉着陈林华赌钱，“一个下午就有几万块输赢”。朱冬君评价陈林华的性格极其随和，不太会拒绝别人，对这样的诱惑缺乏意志力。唯一能做的，就是让他出去一阵子，和这些人切断联系。

于是陈林华和妻子去往上海。他们一边帮亲戚在城隍庙做小饰品的生意，一边也在四处寻医问药，拜佛求子。一次亲戚专门安排了他在深圳和一位香港过来的大师见面。大师说的话里，两件事他记得最清楚：一是对方很笃定地告诉他会有一个女儿和一个儿子；二是大师说他本性善良，与其把钱赌掉，不如用在善事上。

这两件事记忆深刻是因为后来都得到了验证和回应。2006 年妻子就怀孕了，他们回到了椒江老家。2007 年女儿出生。6 年之后，他们又有了一个儿子。女儿的出生成了他的一道分水岭。他不再和昔日那些混在一起的朋友来往，除了在厨房工作外，花了很多时间来陪女儿，“也是要给孩子做个榜样”。有了儿子后，妻子主要带儿子，他几乎是专宠女儿。最近半年来，他每周都会给女儿做一顿“爱心饭菜”贴在朋友圈里。每每和他聊到女儿的可爱之处，他就打开了话匣子一般停都停不下来。

陈林华的抖音账号叫作“小六陈真”，他在上面的粉丝不算多，但从今年初开始一直就在很认真地分享做饭心得。“陈真”是陈林华所仰慕的那位精武门弟子，是陈林华在社交媒体上的名字。“小六”则是源于陈林华和女儿同学的家长们建立的微信群，里面有五位妈妈还有陈林华这位爸爸，那个群就叫作“五美和小六”。“其中有一位妈妈在国企上班。有一次她的一位同事发现我们认识，很惊讶地问她，怎么会结交我这种社会上的人，她就说，‘我们一起带着孩子旅游和做公益，很好啊’。一些人对我还停留在原来的印象。”

参加公益活动，是陈林华在烧菜之余的爱好。仁益饭店一进门的位置，挂着许多陈林华参与公益的照片。第一次大约是在女儿上小学的时候，他和女儿一起，和另外贫困地区的家庭一起结成互帮互助的对子。“能帮到别人的感觉很好，那种心情，就和看到顾客爱吃自己烧的菜是一样的。”陈林华突然领悟到当年大师所说的“善事”的意义。

疫情最初的时候，口罩很难买，陈林华花了 8 万块钱买了口罩在小区分发。朱冬君无条件支持儿子，怕丈夫心疼钱都没敢告诉他。最近陈林华又陷入了“不会拒绝别人”的困境。有一个台州仙居县的家庭，父亲因病去世了，母亲要抚养两个孩子成人很辛苦。陈林华长期资助这个家庭。后来他得知这个家里的大女儿已经参加工作，小儿子已经上了大学，母亲也具备外出继续工作的能力了。周围的人都劝他不用再帮了，但他还是有点犹豫。“我应该拒绝他们吗？”陈林华也问了我几遍。

朱冬君评价陈林华的性格极其随和，不太会拒绝别人，对这样的诱惑缺乏意志力。



鮸鱼胶和桂圆、红枣、枸杞一起熬制成甜汤，十分滋补

让美味延续

仁益饭店这几年的生意要比巅峰时期逊色一些，尽管仍然超过椒江的许多餐厅。陈家人分析，还是由于位置在老城区的缘故。现在椒江的繁荣地带已经转向新城区，再加上这条街巷不方便停车，就流失掉一些客人。这两年他们都在为新店面选址，最终定在新城区一处新的旅游打卡点“葭沚老街”的附近，预计年底就能开业。老店的生意暂时先会停掉。

妹妹陈晓红一直在努力促成菜式的创新。她觉得新店开业之后，如何能让菜品抓得住年轻人，应当是进行考虑的重点。这大概与她的经历有关——1994年大排档开业的时候，她直接来店里做事，放弃了高考。客人看她能力强，点菜单上的字迹漂亮，都鼓励她要继续上大学完成学业。当年她参加了自学考试考上上海一所学校的会计专业，在那边学了三年，回来之后又在椒江这边一所企业里当会计上了一段时间班。“上班地方远，每天要骑车上下班。有一天晚上和摩托车发生了事故，反倒赔了人家50块钱。”全家人都觉得仁益的生意正在蒸蒸日上，她这样上班有点得不偿失，她自己也感到上班朝九晚五很不自由，就干脆重新回到店里。但因为那几年在外面学习和工作，她的眼界要更宽阔一些，思路也更加活跃。



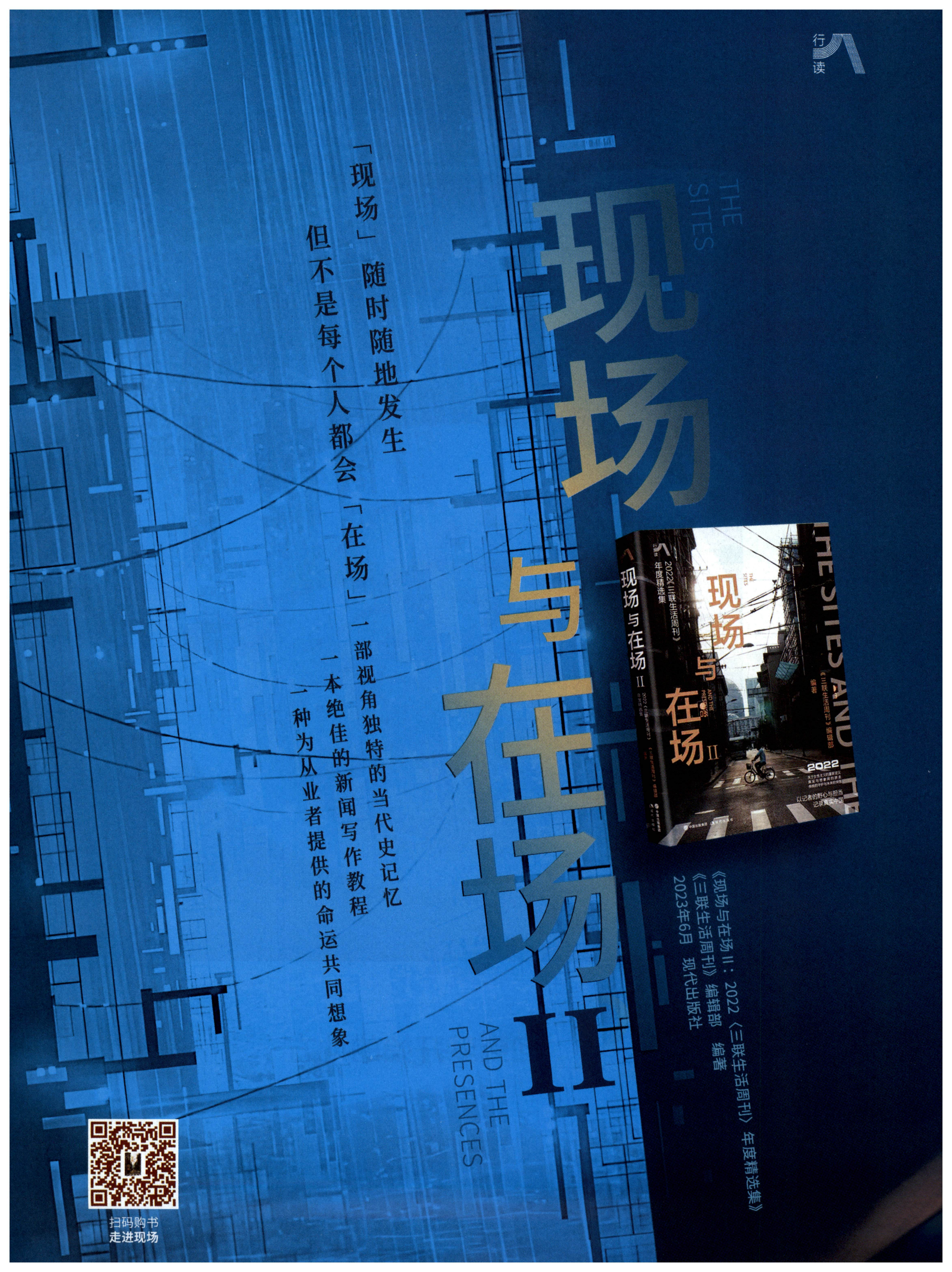
陈林华、陈晓红兄妹和母亲朱冬君、父亲陈城一

小龙虾烧排骨就来自她的提议，一经推出便受到欢迎。小龙虾是近几年风靡的宵夜食材，各地都有代表性的口味，比如南京的十三香小龙虾、武汉的蒜蓉小龙虾、江浙一带的冰醉小龙虾等。浙江沿海素有将鱼鲞和猪肉同烧的做法，两者相互借味提鲜。陈晓红于是让哥哥把这两种食材配搭在一起来做尝试，小龙虾先过油，再和提前处理过的排骨一起红烧，放少量十三香的调料。果然两种食材都好吃，不想弄脏手来剥虾的客人，就可以吃排骨来大快朵颐。

陈晓红的想法正好和哥哥互补，因为陈林华更想着能够挖掘老菜，从传统里找到本地食材的加工方法。前几天，他专门请了三位他早年在市政府招待所拜师学艺的“老师头”（台州方言，对经验丰富的老师傅的尊称）来重新教他烧几道老菜。好比雪花蟹斗，是将炒蟹粉置于蟹壳当中，上面再覆盖纯白如雪的打发蛋清，因为制作工艺麻烦已经少有人做了，陈林华就想着能恢复起来，将来在新餐厅可供客人提前预订后品尝。

陈林华本来的文化程度不高，这反而激发了他学习的热情。他还发现有个问题就是本地人对海鲜都有俗称，外地人听来一头雾水，菜牌上还普遍有错别字。他就专门买来台州作家写的美食书，把里面的鱼类海鲜的俗名和学名都记住，方便给客人介绍，菜牌也计划重新制作。这都是一个家庭式餐厅能够升级革新的应有步骤。

能让兄妹俩达成共识的是，总有一些是不能变的。排骨冬瓜汤那样的家常味道一定要有，红烧鮸鱼头那样的经典大菜也要一直保持，就算有的食材供货商能够送到店里，最重要的几类海鲜他们也一定会早早起床，跑到菜市场去亲自拿货。而即使父亲和母亲陆续退休，他们兄妹二人也会一直在店里，一个镇守厨房，一个在前面迎来送往。“这样，才始终让客人有家的温暖。”


行读
现场与在场
THE SITES AND THE PRESENCES
II
「现场」随时随地发生
但不是每个人都会「在场」
一部视角独特的当代史记忆
一本绝佳的新闻写作教程
一种为从业者提供的命运共同想象
《现场与在场II：2022〈三联生活周刊〉年度精选集》
《三联生活周刊》编辑部 编著
2023年6月 现代出版社
扫码购书
走进现场



“家烧”是台州人对海鲜常见的处理方式，图为家烧鲳鱼年糕

玖味：回到梦开始的地方

主笔·丘濂 摄影·缓山

餐厅女主人姓王，又是经营很久以来的滋味，于是起名“玖味”。来这里吃饭，既是对舌尖味蕾的满足，又得以倾听一场真诚而动人的人生往事，侧面见证一家餐饮企业崛起的故事。

在台州，关于餐饮的叙事总离不开新荣记。街巷中流传着各种与创始人张勇称兄道弟的故事，又有若干餐厅，冠以“大排档中的新荣记”“快餐中的新荣记”等名头。在这样虚虚实实的背景下，王丽君与新荣记的关系是确凿无疑的——新荣记1995年在台州临海开了第一家大排档新荣记美食居，之后1998年在椒江开了第二家店新荣记大酒店。王丽君就是在这时加入的新荣记，直到2008年都在这间大酒店担任总经理。之后她又陆续担任了集团运营总监、食品安全总监等职务，历经了除财务外几乎所有重要的岗位，2019年光荣退休。

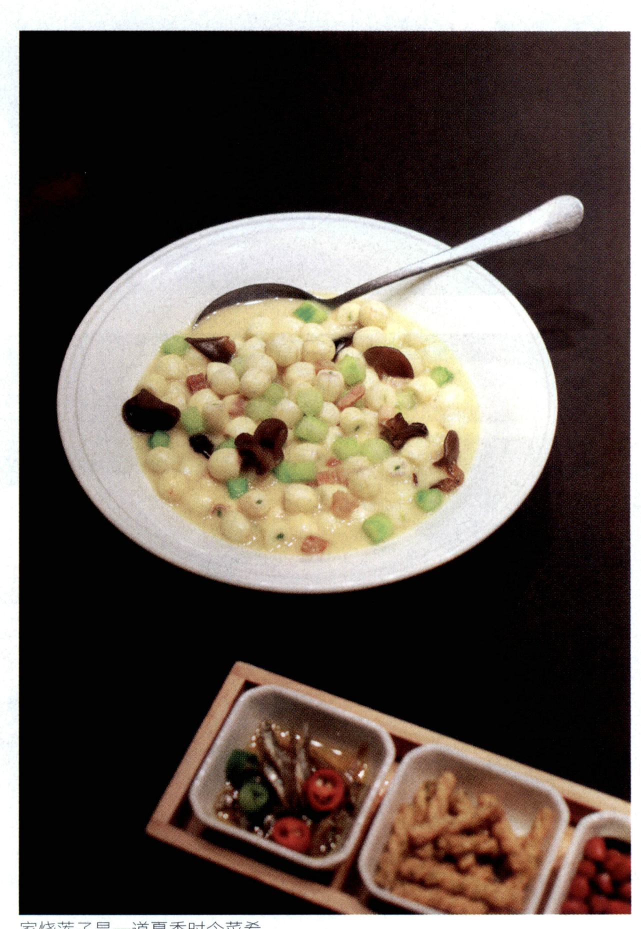
2020年机缘使然，王丽君又回到了当年新荣记大酒店的地方，在这栋位于椒江老城区工人西路上的白色独栋洋房，开了一家名叫“玖味”的餐厅。“玖味”当中，标志性的菜品是新荣记里的“老菜”。新荣记成立至今，菜品库中菜式已经上万，平时不断更迭替换，菜单上只能见到1%。“玖味”就选取了一些曾经打动过食客的老味道，同时也对新荣记在过往岁月中形成的经典菜来做新的演绎。王丽君人生的种种际遇，无论成就感还是失落，都与这间餐饮企业缠绕在一起。她相处多年的熟客早已成为朋友，这里盛放了他们共同的记忆。

老房子

眼前的这栋白色欧式小楼看上去优美而恬静，前面的小花园里还栽种着数种植物，摆放着户外桌椅。这样的院落在一众实用主义风格建筑的老城区，很有点遗世独立的味道。1998年，新荣记的老板张勇租下了这块本属于第二运输公司的地皮，盖起了这栋洋房，准备开业一家“新荣记大酒店”。王丽君第一次被邀请过来看看，就被它吸引了，觉得自己注定得来工作。“后来一位算命先生和我说，这就是磁场相契合。”

彼时王丽君在台州临海的三星级酒店华侨宾馆已经做到了客房主管的位置。她家里兄弟姐妹五个，负担重，1988年高中毕业就出来工作。在华侨宾馆招工时考了进去，本来因为喜欢和人打交道，很想分到餐饮部，结果随机分配到了客房。工作了10年，她从客房清洁的服务员做起，已经谙熟了星级酒店房务管理的所有细节。因为同样都是临海人，早就相识，张勇盛情邀请王丽君以星级标准来负责新开业酒店的管理，“你是正规军，我们是游击队”。

1995年，张勇在临海开了第一间海鲜大排档，在当地就引起了不小震动。简单来说，就是因为贵——那时候，两三百块钱就可以吃一桌菜，新荣记人均就要100多块。和贵相呼应的则是食材上乘。王丽君给我指向“玖味”一进门右手边的位置，“无论是临海还是椒江，那时本地人吃的海鲜基本都是冰鲜的，没见过那些香港和国外运过来的活海鲜。这里摆放着一排巨大的鱼缸，里面全部是游水的生猛海鲜。老人会专门带着孩子过来看，就像参观水族馆一样。”被这种超前的经营思维吸引，再加上张勇在态度和待遇上都表现出极大的诚意，王丽君决定接下这份邀请。



家烧莲子是一道夏季时令菜肴





上图：啫啫海鲜鸡，这种鸡是吃海鲜长大的，因此得名

下图：质量上乘的海鲜白灼就好，比如这道白灼小白子

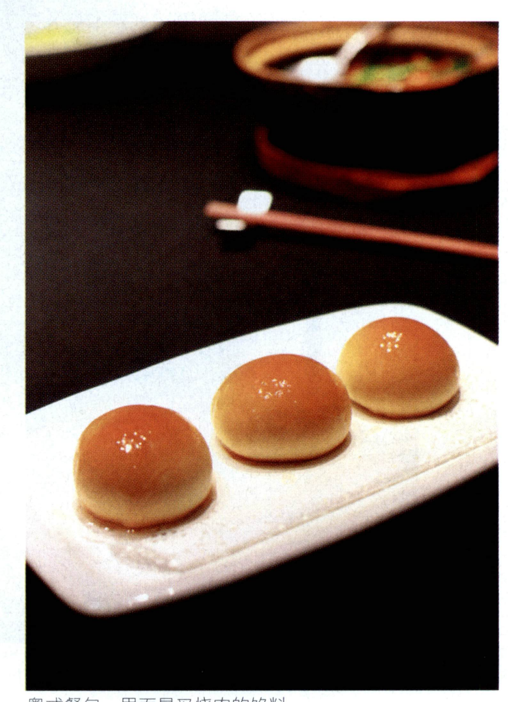
椒江和临海之间有一小时的车程，那时王丽君的女儿才5岁，在这里工作就意味着周末才能回家。又是彻底放弃了华侨宾馆的铁饭碗，王丽君背负的压力相当大。她带我走上"玖味"的三楼，现在是包厢的一个不到10平方米的房间，就是王丽君曾经休息的地方。从1998年到2005年，她白天在楼下上班，晚上就住在这里，里面有一张单人床、一个衣柜，上厕所还要走到外面的公共卫生间。当年她30岁，要独自一人开启全新的事业，拥有的决心和勇气可想而知。

"晚上餐馆必须要有人在店里。饭店的小楼和旁边的民房以及背后的工厂都挨得很近，要是谁想偷东西，搭个梯子就爬过来了。那些鱼池出现什么问题也要第一时间处理。我想着自己住在这里既能省下租房的费用，又能看店，不是挺好吗，根本也没有多想。空荡荡的楼里，夜里就是我和楼下的一个保安，现在想起来都很佩服自己。"

讽刺的是，王丽君唯一一次抓到的偷盗行为就是保安本人。"那天晚上下来巡视，居然看到保安在捞海鲜。他晚上肚子饿，平时会去后厨煮泡面，推测就是看我们发现不了，自己煮点海鲜来改善伙食。"没有起正面冲突，王丽君批评他了几句第二天就结工资让他走人了。她给母亲讲起这件事情的时候，母亲不由后怕。"妈妈给我抱来一只白色的小土狗说夜里可以陪着我。结果那只狗陪了我没有几个月，又被客人看中，给要走了。"

从客房转到餐饮，管理理念虽然相似，业务内容却都要从头学起。"现在都直接用海水来养鱼了。当时是用'海水精'兑在水里。哪一种鱼、温度多少、咸度多少，我都要拿本子记下来，背在脑子里。"刚开始她知识储备不够，没少被客人捉弄。"客人挑刺说我们卖的虾是死的，不新鲜，我说怎么可能，我们的虾都是活的，可是又不知道怎么证明。后来知道了，活的虾做好之后尾巴是张开的，死的虾是并拢的。"还有一次，客人说餐厅的虾斤两不足。"还要和我打赌，不足的话让我

免费送一份。我说好啊，我给你称。我真是傻乎乎的，都不知道虾做熟了之后是会轻的，一称当然斤两不够了。”结果这位客人其实是姐姐同学的老公，就是知道她在这里工作，才开玩笑的。王丽君那时每天都要请教厨师许多问题，就这样磕磕绊绊，但却无知又无畏地走上了餐饮之路。



粤式餐包，里面是叉烧肉的馅料

岁月中的味道：从粤菜到台州菜

王丽君点了一份“餐包”给我，这道粤式点心 1998 年的时候就在新荣记大酒店的菜单上，是所谓“新荣记老菜”的代表。如同名字一般简单，它就是面粉加入黄油、牛奶和糖发酵后烘烤而成，中间用叉烧肉做馅料。要做得松软香甜，原料配比和发酵程度都有技巧。它代表了早期新荣记的菜式风格——那时候台州人都觉得本地东海的小海鲜不值钱，粤菜才是高档菜的标志。正好张勇常常前往广东做生意，就将粤菜师傅请回来，烹制风味纯正的粤菜菜肴。粤式点心外，本地人热衷点的就是像清蒸石斑、苏眉这种深海鱼类。

真正将本地菜作为主打来卖，是在新荣记走出台州之后。现在新荣记最为标志性的家烧东海黄鱼，就是在它 2007 年开到杭州的时候，才作为招牌菜来主推的。“家烧黄鱼做得好的，是在台州温岭，一个叫作长屿硐天的景区里面的一家乡野小店。它的后厨用柴灶在烧黄鱼，老板带着我们去吃了三四次，回来反复研究后确定了烧法，在台州的酒店里先卖起来。“在王丽君看来，新荣记是将家常的做法做精了。“就拿烹调东海鱼类最常用的‘家烧’手法来说，‘家烧’的意思就是‘家常烧’，烧出来带点酱油的颜色。台州很多人家都是用色拉油，那么新荣记就会用五花肉片一点点煸出油来，再和姜蒜一起爆香，颜色烧出来就更漂亮。并且不同时令季节，家烧鱼类还会加上不同的配菜。比如春天放甜豌豆，秋冬季节则是冬笋。”

随着新荣记在外面的走红，本地人对当地的东海海鲜又有一番重新的认识。“野生大黄鱼固然因为稀有而珍贵，普遍上来说东海海鲜质量都很好，要更加鲜甜。等于比较一番后，兜兜转转又回来了。当年那些受到追捧的粤式海鲜，反而因为太过普遍而逐渐落了下风。”现在“玖味”在原来新荣记的家烧黄鱼基础上，将它做了一点变化，推出一道“黄鱼烧粉条”。鱼肉鲜美，满溢在汤汁里的鱼鲜又被粉条充分吸收，不会流失浪费。吃起来，质地一个细嫩，一个滑糯，很是绝配。

新荣记绝大多数台州本地菜的做法都取自民间，但却有一道“沙蒜豆面”，是在 2005 年由自己的厨师创造出来的。沙蒜就是海葵，是一种像海肠一样其貌不扬的软体动物，本地的处理方式是烧沙蒜汤，烧出来汤色浑浊但极其鲜美。豆面是台州叫法，是指番薯粉做的粉丝，临海最常吃的是一种叫“豆面碎”的小吃，是用骨汤打底，里面加入肉丸子、面结之类配料，做成一碗温暖熨帖的粉丝汤。沙蒜和豆面结合在一起烧，会有非常浓郁的口感。在“玖味”，王丽君也将它重新做了调整。“浓郁难免就会感到腻，尤其是夏天。于是我们在里面加了一些腌制的茭白，酸酸脆脆的，一下子就清爽许多。”

曾经新荣记的客人在这里能找到熟悉亲切的那一口味道，同时也有惊喜，这是王丽君想要达到的效果。


王丽君在当年新荣记大酒店的小洋楼里重新开了“玖味”

那些不打不相识的客人

“玖味”所在的工人西路，在还是新荣记大酒店的上世纪90年代末到2000年初都十分热闹繁华，但随着商业中心向新城区中的东商务区转移，这里有些萧条下来。继续将“玖味”开在这片老城区，王丽君的底气就来自于昔日来她这里吃饭并成为好友的那些食客。

今天的新荣记引以为傲的除了菜品便是服务。当时张勇请王丽君来到新荣记大酒店，看中的也是她服务和管理方面的经验。她对餐饮的知识要从头学起，对服务如何让客人满意却是得心应手，让客人来过一次就能成为常客。

秘诀之一首先在于记住客人。一个包厢的宾客，服务人员有可能在不同的时间侧面得到他们的信息。比如在对方订位的时候，也许知道主宾是谁，今天谁做东；在中间进去问候时，客人正在觥筹交错，敬酒的和被敬酒的也经常能听到他们称呼彼此。王丽君走出去包厢后，马上在本子上记下来，“画一个圈就当是桌子，然后从主位开始编号，简单写下面部特征，‘光头’‘较胖’‘戴眼镜’等，再把他们的称谓、在餐桌上喜好、忌口全部都标出来。一开始的信息也许是支离破碎的，但会逐步补全”。王丽君对自己和下属的要求就是，包厢里重要的客人第二次再来就能以姓带出称呼。2005年，香港利苑酒店的人来做培训，介绍他们电脑系统里有个叫作“客情表”的东西，王丽君才意识到这与她的笨办法竟然不谋而合。

另一诀窍是，如果客人对菜品有任何不满，一是退菜，二是征询意见是否需要重做，绝对不掰扯。“其实有时候是顾客不懂吃，但我们就选择不解释，让客人开心就好。”早年间有一位老总请客，点了清蒸东星斑，接着就投诉鱼没有蒸熟。“广东师傅的做法是清蒸完鱼肉和骨头能轻易分离，但骨头尚带血丝，这时候口感最嫩。台州人对此就不适应。他的意思是再让我们拿回去重蒸一下。我就和他说，回锅蒸的话口感不好，我再让厨房给他杀一条。那么这一次我就告诉后厨稍微多蒸一点点时间，粤菜毕竟过来还要本地化。”东星斑不便宜，可王丽君连眼睛都没眨。就是这样一件小事，这位老总后来每次带客人来吃饭都要把这个故事讲一遍，再把酒店夸赞一番。后来有一天，老总把车停在酒店后边的停车场，结果被酒店的一辆拉海鲜的车给剐了。“那是2001年左右，他刚买的奥迪A6，听说了心疼得要死。

但就是有之前的交情，完全也没计较。”

偶尔有客人故意找茬，王丽君也欣然接受，因为她相信只要自己态度够好，客人并不会反复做出那样的事情。“有一次，一位客人投诉我们的卤水拼盘里有一个图钉。怎么会有图钉呢？图钉只在包厢的桌子底下有，我们用来按上去固定桌布的。就算我心里怀疑他是自己放进去的，我嘴上也什么都没说，直接把菜退掉了。”这之后王丽君还看到这位客人经常来店里吃饭，什么事情都没再发生过。

对待无理的客人，王丽君同样诚恳相待。“大概1999年的时候，有个人带了客人来吃饭，自称是某企业的领导，吃完非要签单。我问他姓甚名谁，他也不说，就说整个椒江没有不认识他的，不签就是我不给他面子。争执了半天，我还是让他签了，心想大不了这单我自己付钱。结束之后，我按照流程依然把他送到了门外。他不满意还伸过手来打我，我酒水的服务员没犹豫就往前一站，帮我挡上了，巴掌落在他的脸上。”事后证明，这位领导的身份并没有错。第三天，他又来到店里吃饭。“我心想，不能装看不见，这层窗户纸总是要捅破的。我记得他签单时的名字，迎上去说‘X总好’，他一下就很尴尬，说那天喝多了不好意思。”

这件事情后来还有回响。领导欣赏王丽君的为人，自己入股了另一家饭店后，曾想过把王丽君挖过去。而那位帮她挡了耳光的服务员，王丽君心中一直感恩。听说他是外地人孩子在本地上学有问题，王丽君还找来朋友帮着解决。“玖味”开业的时候，那位服务员已经在外面闯荡了多年，王丽君邀请他回来，他也二话没说就再次回到了这里。

作为女性

一路从最基层的服务员，成长为餐饮行业的高管，再到自己经营餐厅，王丽君认为女性在服务行业里有着绝对优势的。在新荣记上班的时候，她经常要给女性为主体的服务员群体做培训。“我就讲，你们在不同的客人面前要扮演不同的角色——碰上年龄较大的，你就好比他们的女儿；年龄相仿的，那么对方就好像你的兄长或者姐妹；如果遇到小朋友，你就又变成了长辈。服务员就好像外交家一样，要不断进行角色切换。观察力更强，也更容易和顾客共情，这是女性的特点。”

“包厢的主体客人是男性。你会发现一旦出现矛盾，比如饭菜出现瑕疵，女性过去道歉，对方是异性的缘故，更容易被原谅。”赔笑脸、道歉、赠送甜品都可以，但王丽君从在酒店上班的第一天起就给自己定了规矩：绝对不陪喝酒。“椒江有个比新荣记还老的饭店，叫作健民酒家。她的老板娘就和我诉苦，每天都好像泡在酒缸子里一样，身体喝得很差，身材也喝臃肿了。我就牢牢记住她的忠告。你今天和这个喝，明天不和别人喝，别人就会说你驳面子。我一律不喝，只以茶代酒。”

而从事这一行女性的艰难之处，和每一个职业女性遇到的困境一样，就是要面对女性一定要事业和家庭两相平衡的苛责。王丽君一直觉得由于当年选择了这份工作，没有好好陪伴女儿，让她作为母亲的一面充满了遗憾。“我连她什么时候来的例假都不知道。”从1998年到2008年的那10年时间，王丽君只能在周末的时间从椒江回到临海陪女儿。“我周日要走的时候她就搂住我的脖子说，妈妈不要走。我说，妈妈是为了给你挣钱换大房子，她就说，我情愿住小房子也不要妈妈走。”

2008年，王丽君到集团上行政班，终于能把女儿接到椒江。“那会儿她上初中了，学习成绩有些下降。我就很着急，有时候会很严厉地说她，她有一次就把门狠狠关上，喊说不想活了。我总觉得小时候不在她身边，两个人本来就有隔膜，这样会越走越远，于是就决定给她写信。想说点什么的时候，就写封信放在她床头，然后她回好了信再放回我的桌上。前段时间，我找出了两封她的信，就问她，我的信是不是都还留着？她说，留着呢，都在一个铁盒子里，说明她也很珍惜。”

王丽君让我品尝“玖味”的菜式时，总会提起女儿。“这个黄鱼粉条，那个啫啫海鲜鸡她都很爱吃的。”她说女儿随了她，嘴也很刁，经常在餐厅帮着试菜然后给提意见。“前一阵子，我们想加入一点川菜元素，但总也做不好。女儿就推荐我们去杜桥（临海下面的一个镇）的川菜馆去找找灵感。回来再调整，顾客果然都很接受。”女儿在大学学了艺术类的专业，现在自己创业在做美术方面的培训。经营这家餐厅，王丽君还有一个愿望，就是女儿有一天能过来和她一起做，这样她们也能有更多的相处时间。

白塔桥饭店：**守住老味道**

主笔 · 丘濂 摄影 · 缓山



白塔桥饭店的员工一到夏天就会准备八宝饭

许多老字号餐馆开不下去都是因为菜品质量下降。白塔桥饭店能成为临海本地硕果仅存的一家集体所有制饭店，全仰仗它数十年如一日稳定出品，抓住了本地老食客的心。这和白塔桥饭店如今的掌门人有很大关系。

若是来到临海，或早或晚，总会听到白塔桥饭店的大名。它的地理位置优越——进入临海古城的地界，由回浦路向南拐进作为中轴线的紫阳老街，左手第一家店就是白塔桥饭店。门口牌子上的文字道出了它的独特之处：原址为同庆和南北货店。1956 年经社会主义改造公私合营，改为白塔桥饭店，经营至今已成为临海唯一的大集体饮食店。

踏进那扇古朴的木门，看到的情景就仿佛是时光倒流般的景象：墙壁上贴着极其简单的菜单，肉片、带鱼、蒲瓜、肉丝面……菜名都是直接对食材的称呼，没有任何多余的词藻；大圆桌前，本地的一家老小在大声喧哗着，他们的面前是大盘的菜、大盆的汤，菜肴满满当当装在白瓷大碟中，也没有任何额外的装饰；结账处，收钱的大姐在噼里啪啦拨着算盘算账。如若不是那一声电子支付到账的提醒，真怀疑回到了计划经济时代，人们可以仅从丰沛的食物中就获得单纯的快乐。

“这样的氛围真是和小时候一样，那时候知道要来白塔桥吃饭就很雀跃。”经理徐军和我说道。徐军今年 52 岁，他的大半辈子都和白塔桥有缘——她的母亲孙彩芳曾经是白塔桥饭店的服务员，母亲的婚宴当年就摆在了白塔桥，“三十几元钱，摆了两大桌，当时很有面子”。徐军 17 岁的时候到厂子里做工，负责往纸箱子上印字。母亲觉得在饭店工作起码吃饭不愁，就想办法让他去台州酒楼学习厨艺。“我做饭有点天赋。只是默默看了三个月，就能上手炒

菜了。”台州酒楼和白塔桥饭店同样属于临海商业饮食服务公司，职工根据需要会在内部来回调动。徐军曾经有一段时间办了停薪留职，自己承包了一间也属于饮服公司的长征饭店。直到2006年，白塔桥饭店缺人，他就被召唤回来，安排到了这里。2017年，老经理退休，他接手了这个职位。

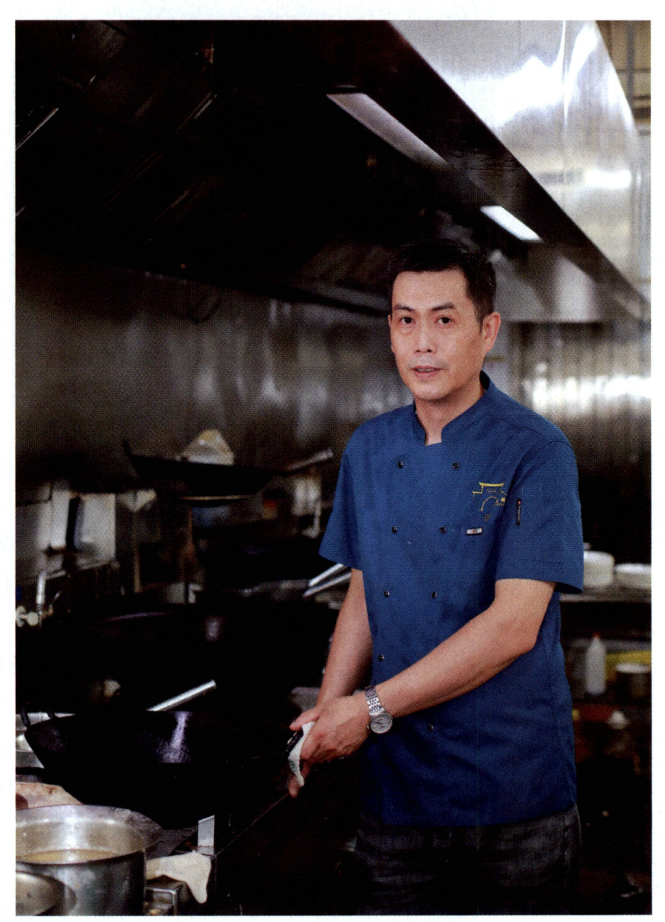
时间流逝，菜肴口味最难做到的就是稳定。徐军回忆，他儿时来白塔桥吃饭，只有20多道菜，现在已经扩充到60多道。“人多的时候要多点，其实顾客来来回回就是爱吃那几个老菜。”白塔桥饭店有一道招牌菜“炒肉片”几乎桌桌必要，令我实在感到困惑。如果说过去人们热爱它是因为大块吃肉的机会少，那今天还青睐这口，不能不说这道菜是有点门道在里面。“酱油我们还在用本地酿造的酱油，一大缸子买过来。别的地方会改用美极鲜，好像那个复合味道更鲜似的，其实只需要这种纯粹的酱香就好。”

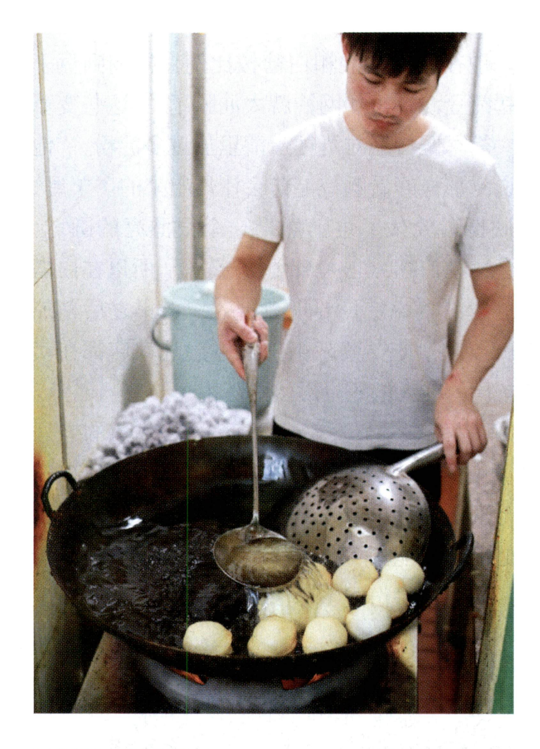
诀窍还在给肉上浆的步骤。“一盆水淀粉放在那里，不是直接蘸上的。淀粉和水本身会形成分离。那么先要在清水里反复捏个半分多钟，再把下面的淀粉翻腾上来一起上浆。”正是这个捏肉的动作，能让水浸透纤维，吃起来就会有肉汁满满的感觉。徐军有三个徒弟，每次徒弟炒菜，他都要盯着他们这个动作有没有做到位。徐军现炒了一盘给我，外焦里嫩的肉片，再配搭上厚实的青椒和脆爽的茭白，是一种朴素食材和做法带给人的冲击。

还有一道招牌菜“蛋清羊尾”，最能体现徐军在变与不变之间拿捏的分寸。蛋清羊尾和羊尾没有什么关系，是打发的蛋清裹上豆沙馅再放到锅中油炸，炸出来的蓬松圆球形似羊尾巴。北京的清真吃食“炸羊尾”和东北的甜食“雪绵豆沙”都是类似的东西。不确定这道食物的传播路径，但蛋清羊尾的确是作为台州小吃的代表，登上过《中国菜谱》。

徐军最开始学厨的时候，要用筷子去打发蛋清，“胳膊都肿了。现在有机器打发，同样打到筷子能立得住的程度，肯定是一种进步”。过去豆沙馅外面还裹有一层猪网油。“以前猪油贵，网油便宜，以此来让豆沙馅更油润，也补充人们的油水不足。现在会把猪油和白糖按比例直接倒到豆子里一起熬豆沙，再加网油就太油腻了。”这些变革之外，徐军坚持绝对不往蛋清里加过多淀粉。“他们都说，那样好看啊！淀粉会让炸出来的‘羊尾’更加硬挺，放久了也仍然是一个很漂亮的圆球。但这会牺牲口感，它入口必须松软。”所以在白塔桥，这道甜食肯定是要现点现炸，上桌之后稍凉一下就要赶紧吃。紫阳街上又冒出几家店都在卖蛋清羊尾，客人们还是最认白塔桥。

口味好，关键价格又不高，这对临海的老居民有巨大的吸引力。徐军在行政管理之外，自己和其他员工也没有什么区别，仍旧亲自配菜和炒菜。他最看重配菜。“饭店的利润都掌握在配菜的手里，你要是每份配多了，饭店利润就少。”一盘


白塔桥饭店的总经理徐军，行政管理外也会配菜和炒菜





上图：蛋清羊尾的制作很考验技术

下图：白塔桥饭店位于紫阳古街上

炒肉片，要用到四两半的后臀肉，徐军一抓就准。就算 2020 年下半年开始受到非洲猪瘟的影响，猪肉涨价得厉害，徐军也没有改变过定价。

“现在哪里还能吃到 10 块钱一碗的肉丝拗面呢？”一位叫徐敏志的本地食客和我说道。他在附近的农商银行上班，隔三差五中午就会来这里点上这样一碗面条。拗面得名于一种特殊的揉面方式，要用一根粗大的毛竹将一头固定住，面团放在毛竹下面，另一头有人用力往下压。这种面条吃起来筋道足，有一股碱香。因为制作工艺麻烦，做的人不多了，所以临海的餐馆比较少在卖。徐军知道老客人有需求，一直从西大街的一家店铺固定拿货。一大把猪肉丝在锅里加酱油炒熟，再加入面条来煮，临出锅放上韭菜和豆芽。“煮拗面要火旺，所以家里煤气灶煮的肯定没有这里的好吃。”这样浓油赤酱的一碗面，是徐敏志从小吃到大的记忆。

徐军把饭店投入的重点，都放在了保障菜品的质量和分量上。倒是饭店环境的营造，他没有太在意，这反而让白塔桥饭店有种怀旧般的往日气息。有一次改造是在后厨，而且是被动的。那是在 2017 年，他刚上任没多久就发生了火灾。当时他正在用炉子熬猪油，一不留神油温过高就发生了自燃。“原来用的都是煤球炉子，不像燃气的能够直接关掉。再加上厨房的墙壁上都是陈年油污，房屋又是老街那种传统的木结构建筑，火很快就烧起来了。好在门口有消防栓，及时控制了火势。”他对那次火灾印象很深，因为那天正是他的生日，刚刚和大家一起吃完生日面下午就着火了。他后背燎出了水泡，都没来得及去医院看就被带去派出所问了一天话。火灾过后，厨房重新整修了一遍，也全部改成燃气炉，增加了排烟设施，厨师烧菜的环境有了改善。

母亲孙彩芳评价徐军很“软”，这个字并不是懦弱的意思，在临海话里意味着“太善良，太替别人着想了”。例子之一就是徐军怕给别的员工添麻烦，在点评网上留下的手机号都是自己的，就算是休息时间，手机也响个不停，接受各路客人的问询。其实集体所有制的企业，职工都是股东，他这个领导最难当，一定要和同事关系融洽，他的坚持和他的想法才能付诸实践。

孙彩芳的家就住在紫阳老街上，每天都要去徐军的店里三四次，去看看儿子的工作状态。徐军觉得母亲的到来对自己是个鞭策，毕竟她原来也曾经是白塔桥的员工，心里希望饭店的红火能够一直持续下去。临海古城近年来评上了 5A 景区，疫情结束后旅游的人大幅增长，白塔桥饭店也成了他们必须打卡的一站。尤其是周末两天，每顿饭起码要翻台四次，门口经常要排队。徐军心里明白，游客像潮水般涌来，也会像潮水般退去，服务好本地的老食客，永远是这家老店的根基所在。



酒盏糕发酵好后要在凌晨四点蒸制，制作过程十分辛苦

台州夏日吃食记

主笔・丘濂 摄影・缓山

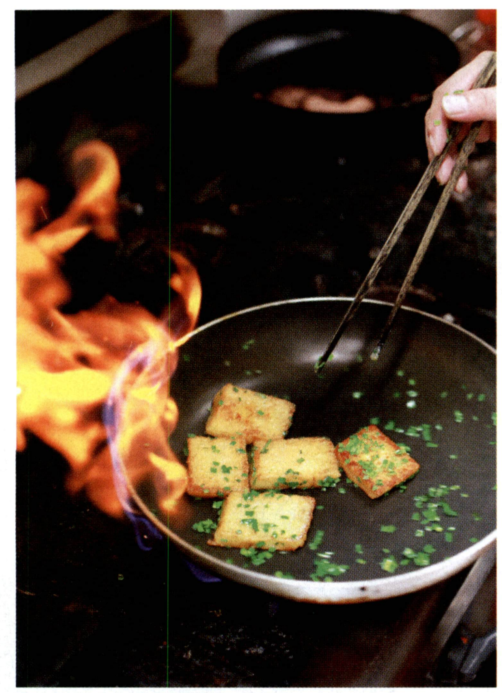
夏天炎热又食欲不振。台州人总有办法，通过食物的变化来拯救夏天的胃口。

酒盏糕

这是一种玲珑小巧的米制品，白白胖胖，只有酒盏大小。看似是南方地区普遍会有的米糕，实际比一般米糕要爽滑Q弹。它是凉吃而非热食，十分适合夏天。

在临海城里卖酒盏糕的店铺不多了。致力于临海在地文化挖掘的青年组织“五月May”和我推荐的是中山西路上的“糯米油条经营部”，那里除了糯米油条外，还会随时令变换售卖糕点，夏天便有酒盏糕。不巧的是这家店因装修闭店。老板建议改去文庆街上另一家也挂出酒盏糕招牌的小店，后来才知道他家手艺追根溯源，也是和这家店的先人学去的。

店主周彬每天和父母一起来做酒盏糕。她告诉我，要保证酒盏糕的口感好，必须选用偏硬的大米，否则做出来就会粘牙。大米浸泡五六个小时后打成米浆，放入酒曲做成的酵母经过两次发


灰青糕切成小块来煎饼，口感脆香

酵。发酵得当，蒸出来上面才有“开花”的效果。他们只在每年5月到10月之间售卖酒盏糕，就是因为发酵必须依靠自然温度。发酵好的米浆掺入白糖，倒入手工打制的金属酒盏当中，再上笼屉去蒸，只要七分钟的时间就可以全部蒸透，接着放入冰水冷却脱模。酒盏糕十分娇弱，里面的水分容易流失，当天吃口味才最佳。

灰青糕

旧时在临海，夏天在街头巷尾挑担来卖的除了酒盏糕，还有灰青糕。灰青是说它的颜色，米黄中带着微青。灰青糕的制作也要依靠自然温度来发酵，因此本地人也是夏天来吃，传统上有“七月半”中元节吃灰青糕的习俗。

在本地餐厅“鹏小笙”能吃到不少临海小吃，但老板朱鹏告诉我，灰青糕在夏天也不是稳定供应，须得能在下面的尤溪镇拿到好货，才会做给客人吃。具体来讲，一定要在早上的市集上买到黄孝菊做的灰青糕才可以。她家出品的因为口味好，7点前就会卖光的。

灰青糕中有种特殊的草木清香，这是因为里面掺入了草木灰的缘故——将新鲜的早稻秆或芝麻秆燃烧成灰烬，之后烫水漉汁两次，再将大米浸泡灰水后磨浆。尤溪镇吃咸口的多，里面要放盐。接着就到了最关键的上锅炊熟的过程。当地话管“蒸熟”叫“炊熟”，推测是源于北宋时为了避仁宗皇帝赵祯的讳，将“蒸”改称“炊”，沿用下来听着颇有古意。黄孝菊的糕就绝在她会炊出10层的厚度，等于是舀上一层米浆炊熟后，再一层一层累积上去，非常费工夫。这样做出的灰青糕颤颤巍巍的，又富有弹性，直接一层层地撕着吃就停不下来。

朱鹏会为客人将灰青糕切成小块，用小火两面煎黄，再放一点酱油，撒一把韭菜。这样吃起来带着表面那层焦黄的脆壳，会更香。临海下面另一个镇子白水洋还喜欢吃甜口的，里面要加糖，讲究点的还要来点薄荷，吃到嘴里有丝丝凉意。

姜汁调蛋

所谓“冬吃萝卜，夏吃姜”，说的是夏天人们贪凉容易致脾胃损伤，姜性温味辛，能起到一定的调节作用。台州人对吃姜更有一种热衷。菜市场里面的一道风景便是菜摊上会摆着一瓶瓶黄色的姜汁，旁边摆着榨汁机表明那是新鲜压榨出来的产物。台州人把它买回家，做成一道道和姜有关的美味，从姜米泡饭到姜汁猪肚，其中最令外地人觉得奇怪甚至有点“黑暗”的就要数姜汁调蛋了。

临海“山里人姜汁”店售卖最传统的姜汁调蛋，在菜牌上它就简称为“姜汁”。你脑海中大概会出现广式糖水店姜汁撞奶那样的甜品，但在台州，姜汁与其说是甜品，不如说是一道补品，毕竟当地妇女坐月子也要吃这个。鸡蛋打散后倒入搪瓷碗中，里面再加入姜汁、黄酒、红糖、核桃肉和肉末。为什么肉末会和糖出现在一起？老板娘郑莲蔚和我解释，这边肉来甜做是为了滋补，她家有时还会做甜的猪蹄汤。将这碗鸡蛋羹炖熟的方式也有意

思，称作“仙人烧”，是把它放在垫有瓦片的锅里，锅与碗不直接接触，靠着瓦片传递的热量来做熟。吃的时候嫌不够甜，还可以再加点桌上的芝麻红糖。吃一口，是姜香、蛋香、肉香和核桃香混在一起，姜的辛辣十分突出，是浓墨重彩的一道吃食。

一些店也将姜汁核桃调蛋和姜汁肉糜分开来卖，吃不惯肉来甜做的，只尝试姜汁核桃调蛋即可。

姜汤面

相比姜汁调蛋，姜汤面的口味要友好得多。你可以把它理解成是加了姜汁的海鲜面，每家饭店的区别就在于是否舍得给料。姜汤面是“山里人姜汁”的主打，这里的配料会用到肉丝、虾干、蛤蜊、梅干菜、茭白丝和黄花菜。仁益饭店的老板陈林华告诉我，正宗的姜汤面里还要加“弹胡”，就是那种蹦跶在海边滩涂上的跳跳鱼，并且是用炭火烘烤过的弹胡干才香，但这样的配料在外边店里已经很难见到了，家庭制作才会准备。将所有的配料下锅炒熟，加入姜汁和水，就可以下面。

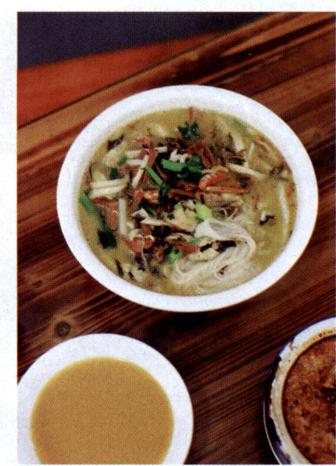
临海人管面粉做的面叫作麦面，大米做成的面称作米面。米面里又可分为细如头发丝且晾晒过的面干，还有新鲜的、挤压而成的米粉。一般本地人说米面都是指前者，后者就叫作大米面。姜汤面用到的就是细的面干，它和汤汁结合得最为充分。在临海点姜汤面要做好心理准备——它是一大盆端上来，上面配料满满，十分华丽，足够两个人的分量。很多姜汤面馆是上午10点左右开门，当地人会把它作为午饭而非早餐。

食饼筒

如同北方人几乎可以在任何节气和节日吃饺子，台州人的食饼筒也是万能的，清明、端午、中秋、大年三十，全家都可以围坐桌


食饼筒里面可根据个人习惯，卷入不同的馅料


一碗传统的姜汁调蛋里要放红糖、黄酒、肉末、核桃柔和红糖


舍得给料的店家会在姜汤面里放数种海鲜


冷饭麦饼是临海的特色


蒋春娥家的青草糊是用“草糊草”来纯手工制成

前吃食饼筒，立夏这天也同样如此。

食饼筒很像北方春饼的吃法，也是面皮裹上各色炒菜，只不过面皮更大，裹完还可以上锅来煎一下。它在台州各地还有不同的叫法，临海这边称麦油脂，温岭、玉环那边叫席饼，天台人也管它叫饺饼筒。里面的炒菜并没有一定之规，可随时令变换，如果是家庭来做，更是可以结合家庭成员的习惯。台州山与海相结合的地理特点在食饼筒上体现得最为淋漓尽致，靠山区的馅料会出现肉片、猪肝、猪大肠这样的食材，靠海边的则会把鱼、虾、蛏子等海鲜夹入其中。

食饼筒也是早点的选择。我们在临海东湖边“湖畔小吃”吃到一种豆腐麦油脂，面皮放在平底锅上加热，里面摊上鸡蛋，再加入炒好的豆腐。吃的时候外面脆硬，里面绵软，相比那些丰富的炒菜做馅料，这样单一的搭配反而更胜一筹。

麦饼

麦饼一年四季都有，但夏天做饭麻烦，临海人就会经常用麦饼来搭配一碗绿豆粥。麦饼是小麦面粉做的面饼，中间有馅料。临海有口皆碑的要数“杜记麦饼”。

杜记麦饼是姐姐杜美君和家里的兄弟姐妹一起开的店铺，他们的手艺都是和母亲学来的。杜美君原来在台州酒楼做麦饼多年，手艺最精。他家现在创新馅料很多，但经典的当数三种口味：冷饭麦饼、蛋肉麦饼和土豆麦饼。墙上挂着临海风味美食节授予的奖牌，“蛋肉麦饼评为最受欢迎的点心小吃”，其实是因为鸡蛋和肉的组合接受度高，当时姐姐杜美君带去比赛的是蛋肉麦饼。要是一个人去很难一次吃齐三种，那么不得不尝的口味就选冷饭麦饼好了。它是别具一格的主食夹着主食，最早就是家庭打发剩饭的方式——隔夜冷饭拌着雪菜、虾皮和葱花，揉到面团当中再摊成饼。



八宝饭浸泡冰水是很好的消夏甜品

和其他店铺相比，杜记的麦饼一是好在软，二是胜在皮薄馅多，并且馅料均匀分布，当地人称“到边”，也就是到边缘的一圈也能充盈着馅料。要用菜籽油在平底锅中来烙麦饼，出现匀称的斑点就可以出锅。还是冷饭麦饼最能感受到朴素食材的惊艳。

青草糊

一到夏天，全国许多地方都有晶莹剔透的消夏甜品。四川有酸浆子的果实搓制而成的冰粉，广东有龟壳熬制的龟苓膏，湖北有大米浆从漏勺滴出而形成的凉虾，那么在台州有两样最为流行。靠近海边的地方会吃凉菜膏，它是礁石上面的石花菜熬煮冷却后形成的透明膏体，而在临海这座其实并不靠海的小城，青草糊更为普遍。它的样子更类似福建和台湾地区的烧仙草，但来源的植物并不是一种，当地人就叫它“草糊草”。用来制作青草糊的草是一种唇形科凉粉草属的凉粉草，当地人就叫它“草糊草”。

我们在紫阳街那条有点商业化的老街上尝了两三家店的草糊都不满意，原因就是他们都是用粉末冲兑而成，缺少了青草的香气。而位于中心菜场的这家“蒋春娥草糊”则是实打实地自家从洗草、煎草、过滤加山粉（红薯粉）这样的程序一步步做过来。丈夫每天半夜就开始做，用不锈钢的盆子一盆盆装好，清晨做好拿到店里，蒋春娥负责售卖。天气炎热的时候，一天能卖几十盆。

大块的草冻舀到杯子里搅碎就是草糊。里面加糖水，点睛之笔是一点点薄荷油。

冰水八宝饭

八宝饭是许多南方地区年夜饭上的一道压轴甜点，不想在台州这里是消夏甜食。区别就在于这里的八宝饭并不需要用猪油将食材来进行炒制，所以适合放凉来吃。

每逢夏天，紫阳街上的老字号白塔桥饭店，每天都会提供两样特别的食物：凉面和八宝饭。这里的员工早晨7点就开始忙碌，来准备午餐时的销售。豆沙、甜芸豆、冬瓜糖、红枣、薏米、金橘干、葡萄干等配料和浸泡好的糯米一起来蒸。出锅后一个个蓝边瓷碗放在那里，有客人来买，就给倒扣在袋子里打包拿走。如果是一人食，这样结结实实的一碗相当于中午的一顿饭。本地人会把它浇上冰水来吃，或是泡在牛奶里。最近椰奶流行，又有了新的DIY方式。

八宝饭是许多南方地区年夜饭上的一道压轴甜点，不想在台州这里是消夏甜食。



（插图：李云拟）

“500 万国民家轿”新成员朗逸新锐上市

近日，“500 万国民家轿”朗逸家族新成员——朗逸新锐正式上市，潮流星空脸 + 新车色焕“新”而来，为广大消费者提供 10 万级家轿新选择。

此次上市会上，朗逸新锐奔赴察尔汗盐湖、极寒实验室、上汽大众吐鲁番试车场，直面“极腐”“极寒”“极热”多重考验，无惧各种极端环境，“质挑”成功，打造让消费者既安心又省心的高品质产品。



新锐星空前脸 + 新丽炫彩配色，让人一眼就动“新”

朗逸新锐采用了与帕萨特、新朗逸“同宗”的新锐星空前脸设计，点阵式能量星钻下格栅面积加大，强化前脸俯冲气势，塑造蓄势待发的张扬个性；全新贯穿式动感上格栅，凸显朗逸家族化设计，提升品牌辨识度；搭配全系标配的全 LED 前大灯，造型层峦叠嶂，璀璨灵动照亮前途。

侧面设计上，前倾式上扬车身特征线条，长车头短车尾的动感比例，营造出紧绷灵动起跑之姿；锐逸花形风刃轮毂，打造雷厉风行的动感设计。朗逸新锐的车尾设计简约立体，配合全系标配熏





黑式能量箭羽 LED 尾灯，带来全新运动视觉感受。

朗逸新锐共有松石青、猫眼蓝、珊瑚红、皎玉白和曜石黑 5 种车身颜色可供选择，充满个性的设计元素，新丽炫彩的颜色，足以吸引年轻消费者，第一时间对它怦然“新”动。

内饰方面，新车提供静谧蓝、烟雨青、迷雾灰三种主题，与外观颜色巧妙搭配，营造出年轻明快的运动感；微微向驾驶座倾斜的环抱式中控台，使座舱空间更为开阔。时尚菱纹镶拼座椅提供高级 PVC 皮质、金属质感织物 2 种材质选择，充分考虑人体工程学的发泡型面设计，使得朗逸新锐的座椅舒适性极其优秀。

双液晶大屏 + 无线 CarPlay，随时尽享贴“新”旅程

进入座舱，朗逸新锐全系标配 8 英寸全液晶数字仪表 +8 英寸多点触控屏，既充满科技感又不失精致。用户可使用无线 CarPlay，最大化满足智能手机使用习惯，提供全方位的贴心驾乘体验。

同时，朗逸新锐还具备无钥匙进入 & 一键启动等功能，用户无需手持车钥匙，亦可享受科技带来的便捷用车体验。加上三幅式运动方向盘、倒车影像、数字式泊车雷达、电动防夹天窗，以及全系 NVH 静音座舱环境，为用户提供舒适的驾乘体验，以 10 万级的价位，带来超 10 万的越级享受。

MQB 平台 +IQ. 智能辅助，高品质守护安“新”驾乘

朗逸新锐基于大众汽车集团主流的 MQB 平台而生，升级至 2651 毫米的轴距加上“高得房率”的内部设计，提供宽适通透的乘坐空间。不仅如此，全车设计了多达 28 个储物空间，让随身物品物有所归；后备厢容积达到 498 升，后排座椅可放倒，满足家庭出行的实用需求。

动力上，朗逸新锐全系采用大众经典的 EA211 1.5L 发动机，搭配爱信 6AT 自动变速箱，技术成熟可靠；全系标配的 Start-stop 发动机启停系统让朗逸新锐更省油，更具经济性。

安全方面，朗逸新锐延续了大众品牌高标准的德系品质，为用户提供高安全性的车身保护。朗逸新锐全系采用高刚性安全车身，全车高强度及以上钢材（含热成型钢）的使用比例达到 92%；整个车顶采用激光焊接技术，不仅焊缝美观，且强度更牢靠；UIR 自适应焊接技术大幅提高焊点的质量和稳定性；车门采用一体冲压结构，内置钢制防撞加强梁与斜撑，有效保护车内乘员的安全；百万里程的整车耐久测试、极地测试、雨淋测试等，更提供了德系优越品质的保证。

除了高强度车身结构，朗逸新锐还装备了丰富的主、被动安全配置，有效保障用户的安全。全系标配 6 安全气囊与 AEB 自动紧急刹车系统，为用户提供全方位的主、被动安全保障；同时，朗逸新锐还配备了上汽大众 IQ. Drive 智驾管家：Lane Assist 车道保持系统可避免因车辆无意识跑偏而造成事故，提升行驶安全性，为用户提供贴心的智驾体验。

新国民品质家轿朗逸新锐继承了朗逸家族的优秀 DNA，即将以动“新”的设计、贴“新”的旅程、安“新”的驾乘，为广大用户带来诸多惊喜，成为当下 10 万级家轿市场的全“新”选择。

上半年GDP增长5.5%，高还是低？

主笔 · 谢九

国家统计局公布上半年的经济数据，GDP同比增长5.5%，其中二季度同比增长6.3%。

如果放在全球范围来看，上半年GDP增长5.5%是一个很高的增速，在主要经济体中基本上算得上最高增速。和疫情期间相比，经济增速体现出回升态势。三年疫情期间，我国经济的平均增速为4.5%，去年增速为3%。今年的《政府工作报告》指出，2023年的经济增速目标为5%左右，今年上半年5.5%的目标暂时领先于全年目标。

上半年的经济增速回升，主要得益于一季度的强劲反弹。今年一季度的GDP同比增长4.5%，环比增长2.2%，大大超出市场预期，为上半年经济奠定了较好的基础。不过，二季度的经济数据开始出现明显的放缓迹象，GDP同比增长6.3%，虽然看上去是一个更高的数字，但其实低于市场预期，在此之前，主流机构普遍预计二季度的经济增速至少在7%以上。

二季度GDP同比增长6.3%，为什么还被视为不及预期呢？主要原因在于基数效应。去年二季度我国的GDP增速只有0.4%，在这样的基础上，今年二季度的数据就很容易虚高。所以，很多专业机构之前都预计二季度的GDP增速至少在7%以上，最终6.3%的增速，大大低于市场预期。如果从环比来看，也能看出增速放缓的趋势。今年一季度，我国GDP环比增长了2.2%，但是二季度的环比增长只有0.8%，从环比数据来看，更容易看出放缓的趋势。

一季度经济之所以会有超预期表现，有很多方面的原因，包括后疫情时代的报复性反弹、房地产史诗级救市后带来的小阳春行情等。不过，一季度的红利没有能够持续太久，报复型复苏开始逐渐趋于平淡。从房地产行情来看，也只是昙花一现。进入二季度以来，国内楼市迅速降温，尤其是一线城市更是领跌，让楼市的寒意更加深重。由于销量低迷，开发商只能缩减投资，上半年房地产投资同比下降了7.9%。

今年上半年，中国经济的增长结构发生了明显变化。从“三驾马车”的贡献度来看，一季度5.5%的GDP增速当中，消费拉动经济增长4.2个百分点，投资拉动经济增长1.8个百分点，而净出口向下拉动经济0.6个百分点。

由此可以看出，上半年中国经济结构一个最明显的变化是，出口对经济的贡献开始由正转负。在三年疫情期间，出口成为中国经济最耀眼的部门，为中国经济在特殊时期做出了巨大贡献。2020年疫情暴发当年，在全球主要经济体负增长的背景下，中国经济实现了2.3%的增长，其中净出口的贡献率超过三成。2021年和2022年，净出口对中国GDP的贡献率分别为21%和17%。作为中国经济的重要引擎之一，出口的贡献由正转负，将给中国经济带来较大压力。

从统计数据来看，今年前4个月，我国的出口形势其实保持着非常不错的势头。一季度出口同比增长8.4%，4月份的出口更是大幅增长了16.8%。但是进入5月份之后，出口数据突然恶化。如果以人民币记，5月份出口下降0.8%，6月份出口下降8.3%；如果以美元记，出口下降幅度更大，5月份和6月份分别下降了7.5%和12.4%。

我国的出口之所以突然大跌，一方面和去年的高基数有一定关系，更主要的还在于美国等发达国家需求放缓，以及最近几年的贸易脱钩，导致美国等部分国家的进口来源国更加多元化，使得中国的出口受到一定影响。

在出口对经济的贡献下降之后，中国经济就需要更多依靠投资和消费这两大引擎。从上半年的表现来看，投资的表现还是偏弱，而消费成为拉动经济增长最大的引擎，对GDP的贡献率达到了77%。

消费之所以成为上半年经济的头号引擎，很大程度上在于疫情之后的报复性消费，餐饮、旅游和交通等接触类的消费都增长较快。不过，在民众收

入没有实质性大幅增长的背景下，消费能否持续反弹还需要进一步观察。

从社会消费品零售总额来看，今年 4 月份达到年内高点，同比增速高达 18.4%。但是从 5 月份开始明显减速，当月的增速为 12.7%，下降 5.7 个百分点，6 月份的增速更是只有 3.1%，比 5 月份低了 9.6 个百分点。下半年的消费是否还能扮演头号引擎的作用，需要时间验证。

从投资来看，上半年全国固定资产投资同比增长 3.8%，呈现出逐月放缓的趋势。分领域看，基础设施投资增长 7.2%，制造业投资增长 6.0%，房地产开发投资下降 7.9%。由此不难看出，当前拖累整体投资增速的还是房地产。作为曾经的经济支柱，房地产投资增速持续下滑，给中国经济带来了牵一发而动全身的冲击。去年下半年以来，我国对房地产市场实施史诗级救市，但是只在今年年初产生了短期效果，二季度以来房地产市场继续降温，导致我国整体投资增速持续走低。

如果从资金来源看，当前支撑投资的主要是国有资本，上半年固定资产投资增速 3.8%，其中国有控股增长 8.1%，但是民间投资增速只有 -0.2%，民间投资信心不足，是当前投资不旺的主要原因。

在中国经济的历史上，民间投资扮演了举足轻重的角色。对于民营经济的重要性，通常用 56789 来概括，也就是贡献了中国经济 50% 以上的税收、60% 以上的 GDP、70% 以上的技术创新成果、80% 以上的城镇劳动就业，以及 90% 以上的经营主体。

今年 7 月份，国务院发布《关于促进民营经济发展壮大的意见》，再次对民营经济赋予了极高的期待，提出“促进民营经济做大做优做强，在全面建设社会主义现代化国家新征程中做出积极贡献，在中华民族伟大复兴的历史进程中肩负起更大使命、承担起更重责任、发挥出更大作用”；并从多方面扶持民营经济发展，包括持续优化民营经济发展环境、加大对民营经济政策支持力度、强化民营经济发展法治保障、着力推动民营经济实现高质量发展、促进民营经济人士健康成长、持续营造关心促进民营经济发展壮大的社会氛围等。

民营经济对中国经济的作用，无论怎样强调都不为过。在当前中国经济“新常态”背景下，民营经济是否能够再次创造奇迹呢？

寂静之声

主笔 · 袁越

喜欢民歌的朋友们一定听过一首名叫《寂静之声》（*The Sound of Silence*）的歌曲，这是美国著名的民歌二重唱西蒙和加芬克尔（Simon & Garfunkel）的经典曲目，不少中小学都拿这首歌做过英语听力练习的教材。

这首歌的标题非常有意思，词作者保罗·西蒙（Paul Simon）把两个看似矛盾的概念“寂静”和“声音”组合到了一起，暗示寂静也可以是一种能够被人类听到的声音，有时甚至比最吵的声音还要响亮。不过主流学术界并不认可这个说法，大部分心理学家都相信只有声音才能唤起听觉系统的反应，寂静只是一个认知层面的概念。换句话说，人类只能通过理性判断来意识到寂静的存在，无法真正感知到声音的缺失。

另有少数心理学家则持相反的意见，双方争执了上百年，谁也说服不了谁，因为没人能设计出一项实验来验证双方的观点。

美国约翰·霍普金斯大学（Johns Hopkins University）的心理学家查兹·弗里斯通（Chaz Firestone）博士决定挑战一下这个著名的历史遗留问题。他认为以现有的技术很难设计出一项实验直接验证上述观点谁对谁错，只能另辟蹊径，借助视觉研究所取得的成果，看看我们的大脑在处理寂静时所用的方法是否和处理声音时是一样的。

人类的五大感觉系统当中，就属视觉的研究最为透彻，一方面是因为视觉信号比较容易处理，另一方面在于有人设计出很多关于视觉的幻象实验，心理学家们可以凭借这些幻象实验对视觉信号的处理机制进行研究。各位读者肯定在报纸杂志上看见过这些幻象实验，比较著名的一个实验涉及两条同样长度的平行线，一条线的两端添加了一对内指的箭头，结果这条线看上去就要比另一条添加了外指箭头的线段要短一些。

听觉领域也有类似的幻象实验，其中比较著名的一个是这样设计的：先让受试者听一个长音，再让受试者听两个同样频率的短音，虽然长音的持续时间和两个短音之间的间隔时间是一样的，但绝大部分受试者都会认为单个长音的延续时间要更长一些。

弗里斯通博士根据这个幻象实验设计了一个反向的寂静实验，即把原实验中的那个音变成无声的寂静，再把原先的寂静段落换成本底噪声，比如一个喧嚣的咖啡馆。之后，研究人员招募了1000名志愿者，让他们来比较这两种不同的寂静之声，结果发现他们同样会觉得一段长时间的寂静要比两个短时寂静加在一起的时间更长。

研究人员一共设计了3个类似的声音幻象实验，发现声音和寂静在迷惑受试者这方面的效果是相同的，这说明人类的听觉系统在处理寂静时所采用的方式和处理声音时是一样的。

弗里斯通博士将研究结果写成论文，发表在2023年7月10日出版的《美国国家科学院院报》（*PNAS*）上。这篇论文指出，虽然寂静不是一种声音，但人类却能够听到寂静，而不仅仅是意识到寂静的存在，这说明人类的听觉绝不仅仅是对声波的一种响应，更可能是对时间流逝的一种感觉。

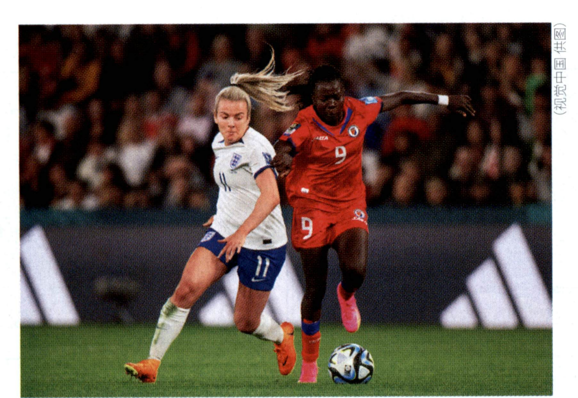
仔细想想，这个结论并不奇怪。人类的视觉可以完全不涉及时间尺度，所以我们能够欣赏一幅静止的画作。但声音必须带有时间尺度，我们的听觉感受到的是空气振动随时间的变化，两者缺一不可，这就是为什么只有声音才会给人一种陪伴的感觉，再美好的画面也不具备这样的功能。



（站酷海洛 供图）

苦出身的海地女足

文 · 张斌


（视觉中国 供图）

7 月 22 日，澳大利亚布里斯班，2023 女足世界杯小组赛第 1 轮，英格兰女足对战海地女足（红色球衣）

今年早些时候，当女足世界杯奖杯登陆海地时，这个加勒比岛国国民鲜有一睹其芳容的。国际足联促动奖杯全球巡游，32 个女足世界杯参赛国定要一一分享金杯荣耀的。海地距迈阿密千里之遥，社会动荡不安，任何公开大型活动都笼罩在恐怖的阴影之下。据说，金杯在非常克制的内部活动中闪耀片刻后，便在异常严格的安保措施下匆忙被带离了充满不确定的首都太子港。

两年前，总统遭到刺杀，海地随即笼罩在升级的恐怖之中，绑架与暗杀在太子港遍地丛生。海地足协四下运作，终于将在迈阿密城市 FC 效力的门将凯丽 · 瑟乌斯请回太子港作为国家队唯一代表迎接金杯驾到。正是这位身高仅有 1 米 62 的门将在世界杯首战与英格兰队的较量中尽显身手，甚至曾扑出过点球，让曾七度参加世界杯的欧洲冠军勉强苦战过关。

海地男足素有“掷弹兵”的绰号，近年来随着女足日渐蓬勃，这支根本不敢将训练营设在国内，只得栖身在多米尼加的女足国家队，渐渐扛起了“掷弹兵”的大旗，在赛场上彰显着多难小国的存在。小负于英格兰，太子港的报纸高度赞誉了排名世界第 53 位的“女掷弹兵”们的世界杯首秀，并一再强调举国沉醉于欢喜之中。其实，这支球队已经多年在国内浅浅留痕，如今的法籍主帅两年来也仅仅匆忙到访过太子港一次，平日里他与女足姑娘们被迫要去寻找一片安稳的球场。

2010 年海地发生大地震，22 万人丧生，数百万人一夜沦为赤贫，如今走在海地街头依旧可见震后惨烈遗迹。23 位征战世界杯的海地姑娘都是所谓的“震后一代”，她们大多曾受大震之痛，灾后的困苦让她们的父辈向外部的世界铤而走险，命运得以改变。23 名国脚中目前有 22 人在海外效力，其中不少人拥有双重国籍，是追寻着父母的祖国而为海地出战的。20 岁的后卫约瑟普效力在家乡莱奥甘的 Exafoot 俱乐部，那里距离太子港 30 公里，满眼可见红树林和甘蔗地，她也是全队唯一还在海地国内踢球的，被誉为拥有真正海地魂魄的女足姑娘。

莱奥甘是当年大震震中，那年 6 岁的约瑟普伴随着满目疮痍长大，小城百分之八十的建筑被毁，3 万人丧生。大震 4 年后，小城生活艰难复苏，约瑟普也加入了 Exafoot 俱乐部，每周日上午与小伙伴们一道训练，很快她便崭露头角，被认为拥有独特的足球天赋。2021 年，Exafoot 队在海地全国锦标赛决赛中与著名的母狮队相遇，那场决赛原本聚焦在另一位天才少女——17 岁的杜莫奈身上。约瑟普临时受命出任队长，攻入一球，率队以 2 比 1 击败对手夺冠。杜莫奈也是 10 岁开始踢球，她早早就进入了大震之后两年创建的国家足球训练中心，那是昔日国家领导人使用国际援助重建的足球振兴项目。

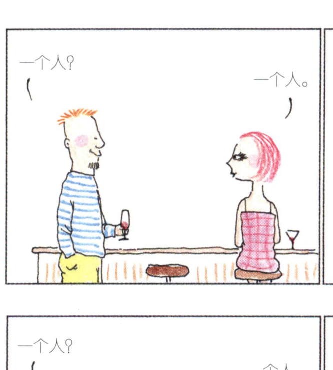
500 位男孩女孩在训练中心成长，杜莫奈该是其中最成功的一位。2018 年，海地成功晋级 U20 女足世界杯决赛圈，杜莫奈小小年纪便随着大姐姐们去参赛，她的天资迅速吸引了法国当地俱乐部。到了法定年龄后，杜莫奈加盟雷恩队，两年的磨砺使她已经被评估为“当今最突出的女足青少年球员”，下个赛季她将身披欧洲冠军里昂队战袍出场了。在通向本届世界杯征程中，杜莫奈在附加赛与智利队最后一战中一人独中两元，助海地圆了参加世界杯的梦想。

杜莫奈炙手可热，而约瑟普随队出征则更让海地人感到激动，主教练能够关切国内踢球球员，这会让世界清晰地意识到，海地人再困苦也在踢球。Exafoot 俱乐部内部更是狂欢不已，因为除了约瑟普之外，还有另外一位出生在莱奥甘的姑娘也在国家队中。这一刻，俱乐部希望所有人可以铭记属于她们的座右铭——“生死与共”。经历过死亡与毁灭的莱奥甘人激动地看着自己的女孩子迈上世界杯赛场，在他们眼中，那是对生命的礼赞。

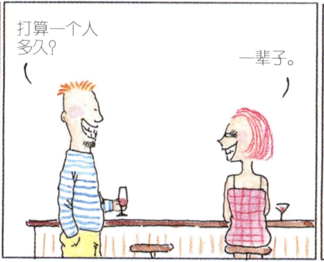
大家都有病



朱德庸



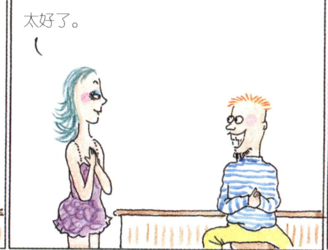


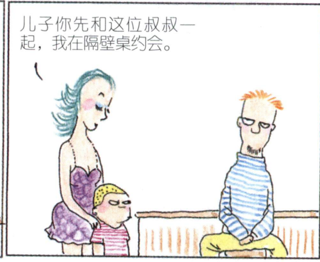










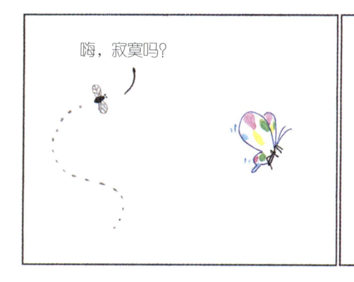


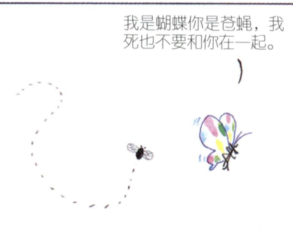


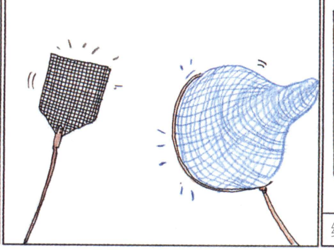


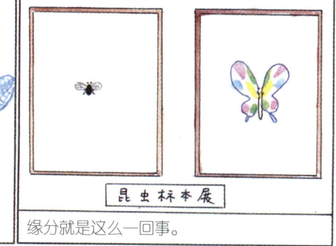




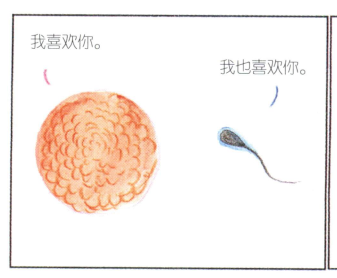


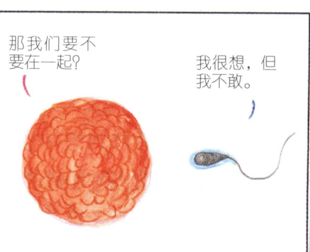


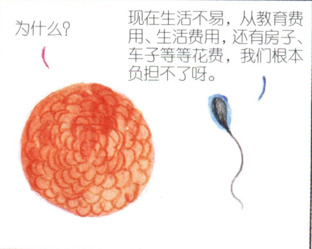


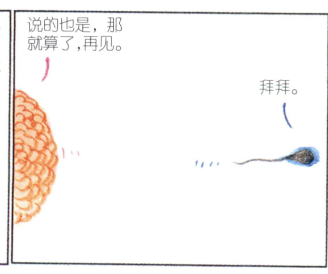


缘分就是这么一回事。







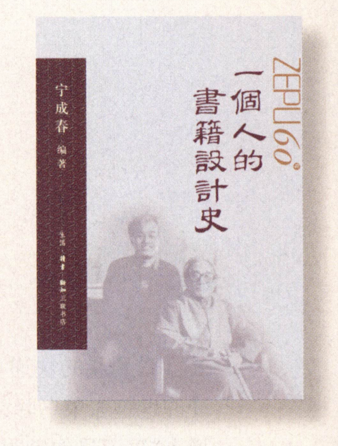




倬彼云汉：许倬云先生学思历程

冯俊文 主编 定价: 88.00元

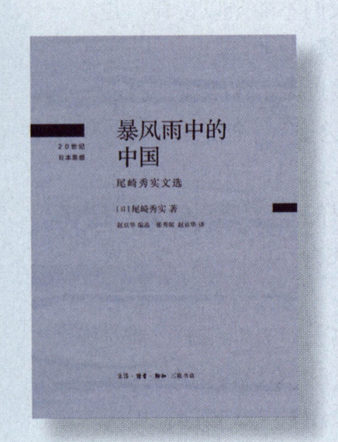
收录许倬云先生学术著作之评述，学行记录及媒体访谈、口述，撰写者有同辈学人、世交晚辈、青年学者等。附录则意在从先生自身的视角，"交代"其学术渊源。读者可由此一窥前辈学人风采，及先生平生行履之所及。



一个人的书籍设计史

宁成春 编著 定价：248.00元

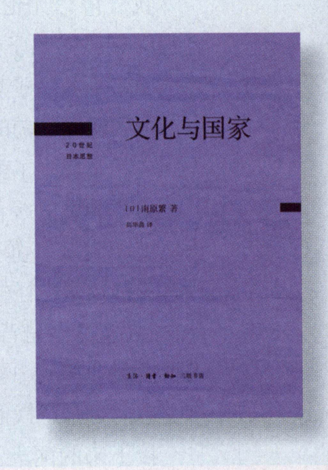
中国当代知名书籍装帧设计师宁成春的个人作品集，在作者口述的基础上精心整理，收录1500多件书籍设计作品及手稿，选择四十余种经典案例详细阐发，从装帧设计角度记录了一本本书籍的诞生。



暴风雨中的中国：尾崎秀实文选

[日] 尾崎秀实 著 张秀阁 赵京华 译 定价: 78.00元

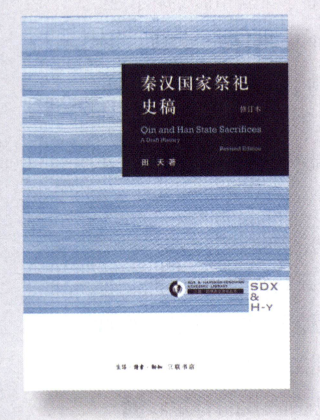
尾崎秀实革命传奇的一生虽然短暂，却与中国息息相关。本书收录篇目涉及抗日战争，中日关系的解决之道，如何建设亚洲社会主义圈和中国革命的发展方向等，力图从思想和学理层面开掘其卓越的中国论遗产。



文化与国家

[日] 南原繁 著 高华鑫 译 定价：88.00元

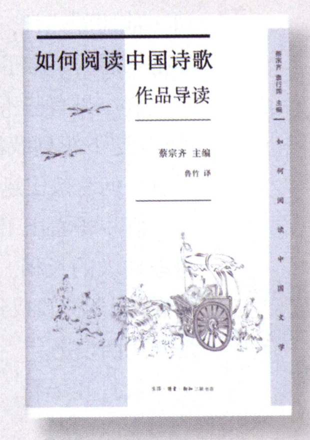
收录南原繁担任要职期间发表的各种演讲，它们均发表于战后初期（1945—1952）这一决定日本未来走向的重要阶段，为南原繁的思想与实践提供了一份生动的记录，是了解战后日本思想的"起源"绕不开的著作。



秦汉国家祭祀史稿（修订本）

田天 著 定价: 88.00元

对秦汉各阶段国家祭祀的具体制度，如祠畤位置、祭祀对象、祭祀方式等进行了细致入微的举证与考辨，勾勒出统一王朝国家祭祀范式"形成期"的演变进程。修订版对近年考古新发现做了补充。



如何阅读中国诗歌·作品导读

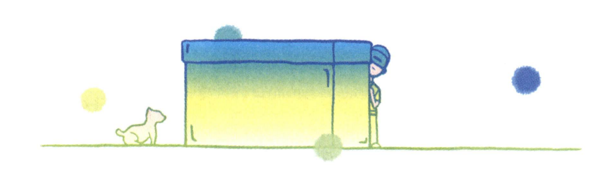
蔡宗齐 编 定价：78.00 元

17位海内外古典文学专家共同打造的诗歌导读集。引入当代文本阅读与理论分析的方法，解读近200首从先秦至明清的中国经典诗歌，剖析诗歌作为情感表达的艺术结晶，如何在千百年间渗透在中国人的文化血脉之中。



当“社恐”人干服务业

文 · 咖啡椰子猫　图 · 陈曦



看到我的快递莫名其妙被人签收了，我便怒气冲冲地跑去菜鸟驿站看监控。老板仔细看了看视频，说：“真不是你签收的！”打了两个电话后，他开始絮絮叨叨解释巧合性：“这个人脸看着很生，好像不是小区的人，其间就取了一个快递。”概括说来，东西找回来的希望渺茫，让我提前有个心理准备。

我气得语无伦次：“这不是弄丢快递的理由。”老板胖墩墩的儿子猛地转过身来，吓得我倒吸一口冷气，这个大个子想要干吗？他短暂地看了我一下，眼神很快飘向面前的白墙，一个低沉的声音传来：“你先回去吧，找到了就给你打电话。”

这个驿站的经营者是一对父子，老爹身材瘦削，嘴里就像安装了弹簧，有说不完的闲话，总能记得顾客各种稀奇古怪的网名。相比之下，儿子“胖小哥”存在感微弱，老是背对着人在那整理货物，目光躲闪、表情冷酷，多说一句话就要眩晕，所以我很少和他打交道，更愿意找他热情如火的老爹。

接下来的两天，我都没有接到电话，每当看见工艺品上空荡荡缺失零件的位置，内心都要咒骂一遍“骗人精”。一天晚上，楼道里响起手推车的轱辘声，伴随着叮咚的门铃声，胖小哥神奇地出现在我家门口。他擦着热汗，给我递过来一只瘪瘪的袋子。我早把快递的事忘了个精光，吃惊地问：“这是什么？”

胖小哥有些不知所措：“这是你前两天丢失的东西。”这下轮到我震惊了，就只有一段模糊的视频，没有任何有效信息，他是如何找到人的？

胖小哥看出了我的疑惑，结结巴巴地说：“我记得取件人的长相，这两天送快递，就留了个心眼多看看，居然被我找到了，就赶紧问她有没有拿错快递，还好东西没扔。”

我打开一看，果然是失踪的零件，心满意足地放回工艺品上。我决定多和他说两句话：“你不是只负责收快递吗，怎么现在要出门送货？”

他不好意思地挠了下头：“最近生意不好做，附近的驿站都宣称免费送货，我们不能坐以待毙，也要给不能来取件的顾客上门服务。”

我一看墙上的钟，已经接近晚上十点了，打趣说：“白天太热，所以才晚上送货？”他连连摆手：“晚上人都在家，更重要的是……”一句话还没说完就戛然而止，他转身去按邻居家的门铃，嘴里喊着“有快递啊”，就匆忙扔下包裹，飞奔向电梯。我恍然大悟，晚上送货，不用和人闲聊。

此时，小区业主群正在热火朝天地聊天，针对最近菜鸟驿站送货上门的行为，大家纷纷留言。

有个邻居点名批评胖小哥：“这人太懒了，天天睡到中午12点才开门，问话爱答不理，不知道在想什么？”有人笑说：“好像还没结婚。”另一个附和说：“本来一个人懒，如果结婚了，岂不是两个人一起犯懒？”

大家从咀嚼他人生活里获得了无限的八卦乐趣，我一向很少发言，这次却按捺不住情绪，写道：“内向只是人格特质，又不是行为缺陷，只要能把事情做好就行了，再说并不是每个人取快递都喜欢聊天。”这句话就像石头驱散了一群聒噪的鸭子，群里又出现几个人表示支持胖小哥。

半夜时分，我听见手机震动，睡眼惺忪地打开界面，发现小区群里有人回复我，只有短短两个字，“谢谢”，头像是一只背对着身子在吃竹叶的熊猫，很像胖小哥整理快递的模样。原来他跟我住同一个小区，其实社恐人更害怕被人否定，也感激我的肯定。

本栏目投稿邮箱为：yourproblem@lifeweek.com.cn



三联生活 | 㳘 出品
佛雪
茶
手梨
高采摘标准·嫩采芽叶
雪梨佛手茶
传统做青
○
经典炭焙



Maserati
Grecale